

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Peneliti mengolah data dari hasil angket yang disebarakan secara langsung kepada masyarakat yaitu di Dusun Klaten Desa Tegalrejo, kecamatan Rajotangan Kabupaten Tulungagung yang meneliti pengaruh pendapatan dan tingkat harga jual produk terhadap daya beli masyarakat. Jawaban yang diperoleh dari responden dikelola datanya menggunakan SPSS versi 23.0. Hasilnya sebagai berikut:

#### **A Pengaruh Pendapatan Terhadap Daya Beli Masyarakat Dusun Klaten Desa Tegalrejo Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung.**

Pengujian hipotesis menunjukkan hasil yang menunjukkan bahwa pendapatan masyarakat di Dusun Klaten Desa Tegalrejo berpengaruh positif dan signifikan terhadap daya beli masyarakatnya. Pengaruh yang positif dan signifikan menunjukkan bahwa daya beli masyarakat Dusun Klaten Desa Tegalrejo dipengaruhi oleh pendapatan masyarakatnya sendiri. Hal tersebut diperoleh dari analisis regresi linier berganda dengan pengujian parsial (uji t), jika dilihat dari tabel 4.14 *coefficient* dapat diketahui bahwa variabel pendapatan diperoleh t hitung lebih besar dari t tabel dan memiliki tingkat signifikansi yang lebih kecil dari signifikansi yang ditolerir, hal ini berarti variabel pendapatan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap daya beli masyarakat.

Semakin banyak pendapatan dari masyarakat maka semakin tinggi

pula daya beli masyarakat di Dusun Klaten Desa Tegalrejo. Dalam hal ini masyarakat mengarah pada keyakinan dirinya sendiri untuk membeli barang-barang kebutuhan rumah tangga di UD Santoso karena dilihat dari pendistribusian barang, keterjangkauan untuk memperolehnya, harga yang dibebankan untuk konsumen dan kualitas barang itu sendiri yang dapat menarik para konsumen untuk membeli di UD Santoso.

Daya beli masyarakat dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, tingkat kebutuhan, harga barang, investasi, belanja pemerintah, dan sebagainya. Upaya peningkatan daya beli bisa melalui peningkatan pendapatan perkapita, yaitu pendapatan rata-rata yang diterima masyarakat atau yang lebih dikenal dengan pendapatan perkapita. Adanya peningkatan pendapatan akan diikuti oleh peningkatan daya beli masyarakat. Sehingga perlu adanya upaya untuk meningkatkan pendapatan nasional. “Mudrajad Kuncoro menyatakan pendapatan perkapita merupakan indikator untuk melihat daya beli suatu daerah”<sup>1</sup> Pendapatan perkapita yang tinggi pada suatu daerah artinya daya beli masyarakat daerah tersebut juga tinggi “Muana mengatakan bahwa penghasilan seseorang merupakan faktor utama yang menentukan pola konsumsi”<sup>2</sup>

Menurut Soerkartawi pendapatan akan mempengaruhi banyaknya

---

<sup>1</sup>Puput Wijayanti dan Edy Yusuf, *Pengaruh Ketersediaan Tenaga Kerja, Infrastruktur, Pendapatan Perkapita, dan Suku Bunga Terhadap Investasi Industri Kota Semarang*, Jurnal Ekonomi, hlm.11

<sup>2</sup>Entika Indrianawati dan Yoyok Soesatyo, *Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pasca Sarjana Universitas Negeri Surabaya*, Jurnal Ekonomi pendidikan dan kewirausahaan, Vol. 3. No. 1, Tahun 2015, hal 215

barang yang dikonsumsi, bahkan sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi.<sup>3</sup> Seseorang harus mempunyai pendapatan untuk dapat melakukan konsumsi. Apabila pendapatan meningkat, seseorang dapat mengkonsumsi barang dalam jumlah yang lebih banyak, namun tidak semua pendapatan digunakan untuk konsumsi. Dengan tingkat pendapatan yang tinggi maka konsumsi bertambah dan daya beli masyarakat meningkat. Hal ini tergambar dari pernyataan-pernyataan responden yang memberikan respon positif terhadap pendapatan masyarakat dalam membeli produk.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fachrul Imam Hanafi, Edmon Daris dan Siti Rochaeni, variabel pendapatan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Daya beli masyarakat. Pendapatan memiliki pengaruh lebih tinggi dibandingkan dengan variabel lainnya, sehingga diharapkan perusahaan dapat selalu memberikan pelayanan dan memperhatikan produksinya.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Mahyu Danil, *Pengaruh Pendapatan terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen*, Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh Vol.IV No.7 Maret 2013 dalam <https://www.scribd.com/document/348220553/140412594-Jurnal-PENGARUH-PENDAPATAN-TERHADAP-TINGKAT-KONSUMSI-PADA-PEGAWAI-NEGERI-SIPIIL-DI-KANTOR-BUPATI-KABUPATEN-BIREUEN-pdf> diakses pada 10 Mei 2018 pukul 12.04 WIB

<sup>4</sup> Fachrul Imam Hanafi dkk, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan tempe di Kelurahan jurang mangu timur, pondok aren, tanggerang selatan*, Jurnal Agribisnis, Vol. 8, No. 1, Juni 2014, hal 55

**B Pengaruh Harga Jual Produk terhadap Daya Beli Masyarakat pada home industri UD Santoso Dusun Klaten Desa Tegalrejo, Rejotangan, Tulungagung.**

Pengujian hipotesis menunjukkan hasil bahwa harga jual produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap daya beli masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap daya beli masyarakat. Sehingga kenaikan atau penurunan penilaian konsumen terhadap harga secara signifikan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Apabila harga produk sesuai dengan produk yang akan diterima, maka konsumen akan memutuskan untuk membeli produk. Hal tersebut diperoleh dari analisis regresi linier berganda dengan pengujian parsial (uji t), jika dilihat dari tabel 4.14 *coefficient* dapat diketahui bahwa variabel harga diperoleh t hitung lebih besar dari t tabel dan memiliki tingkat signifikansi yang lebih kecil dari signifikansi yang ditolerir, hal ini berarti variabel harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap daya beli masyarakat.

Hal ini sesuai dengan hukum penawaran yang menjelaskan semakin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya semakin rendah harga suatu barang maka akan semakin sedikit barang yang ditawarkan.<sup>5</sup> Penawaran suatu barang ditentukan oleh harga barang itu sendiri dan juga beberapa faktor lainnya. Faktor-faktor lain diluar harga seperti harga

---

<sup>5</sup>Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Perkasa, 2009), hlm 86

barang lain, biaya untuk memperoleh faktor produksi, tujuan perusahaan dan tingkat teknologi.

Harga juga merupakan komponen penting atas suatu produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Bahan baku juga menjadi pertimbangan khusus untuk menentukan harga tersebut. Sebagaimana diungkapkan oleh Sumarwan yaitu bahwa konsumen seringkali memutuskan pembelian suatu produk berdasarkan harganya terhadap produk tersebut.<sup>6</sup> Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa, menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.

Harga merupakan faktor yang paling mempengaruhi konsumen dalam memutuskan untuk membeli produk dari UD Santoso di Dusun Klaten Desa tegalrejo. Harga yang sesuai dengan produk yang diterima konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian. Pembuktian hipotesis pertama diperoleh bahwa dari pihak UD Santoso perlu memperhatikan harga produk rumah tangga yang ditawarkan karena harga menjadi salah satu pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian yang disesuaikan dengan kemampuan konsumen. Tingkat persaingan yang tinggi menyebabkan banyaknya alternatif pilihan, sehingga konsumen

---

<sup>6</sup> Ummu habibah dan Sumiati, *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Peoduks kosmetik Wardah di Kota Bangkalan madura*, Jurnal Ekonomi & Bisnis, Vol 1, Nomor 1 , Maret 2016, hal 35

sensitif terhadap harga. Apabila harga barang rumah tangga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas dan keinginan konsumen yang diterima dan harga barang dari UD Santoso yang ditawarkan bersaing (bisa lebih rendah dari harga pesaing dengan kualitas yang sama), maka konsumen akan tetap memutuskan untuk membeli produk dari UD Santoso Dusun Klaten Desa tegalrejo.

Konsumen dalam melakukan pembelian, faktor harga merupakan faktor yang lebih dulu diperhatikan, kemudian disesuaikan dengan kemampuannya sendiri. Harga dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu: mahal, sedang, dan murah. Menurut Akhmad sebagian konsumen yang berpendapatan menengah menganggap bahwa harga yang ditawarkan mahal, namun konsumen yang berpendapatan tinggi beranggapan bahwa harga produk tersebut murah.<sup>7</sup> Konsumen akan selalu mempertimbangkan untuk membeli produk dengan harga lebih mahal dengan fungsi yang sama, sehingga menuntut kebijakan perusahaan dalam penentuan harga. Tingkat persaingan yang tinggi antara perusahaan atau usaha-usaha sejenis, membuat konsumen sensitif terhadap harga. Apabila harga dinaikkan, konsumen cenderung untuk berpindah ke perusahaan lain. Hal ini tergambar dari pernyataan-pernyataan responden yang memberikan respon positif terhadap harga yang dipatok sesuai dengan kualitas barang yang didapatkan.

---

<sup>7</sup>Septhani Rebeka Larosa, *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (study kasus pada warung-warung makan di sekitar simpang lima semarang)* jurnal Ekonomi dan Bisnis, hal 7

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh, Dhio Rayen Rawung, Sem G. Oroh dan Jacky S. B. Sumarauw, variabel harga jual produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian yang memiliki pengaruh yang sangat besar dibandingkan dengan variabel lainnya, Hasil pengujian bahwa Harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Suzuki PT. Sinar Galesong Pratama Manado,) bahwa variabel harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Ketika harga yang ditawarkan perusahaan sesuai dengan yang diinginkan konsumen, maka akan baik bagi perusahaan karena pada saat konsumen merasa senang dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan yang akan menambah minat konsumen untuk datang lagi membeli sepeda motor tersebut tanpa ragu-ragu atau merekomendasikan kepada konsumen lainnya tentang sepeda motor Suzuki PT. Sinar Galesong Pratama Manado.<sup>8</sup>

### **C Pengaruh Simultan antara Pendapatan dan Tingkat Harga Jual Produk Terhadap Daya Beli Masyarakat di Dusun Klaten Desa Tegalorejo, Rejotangan, Tulungagung.**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan dan harga jual produk berpengaruh signifikan dengan nilai positif terhadap daya beli masyarakat. Hal ini berarti bahwa pendapatan dan harga secara bersama-

---

<sup>8</sup> Dhio Rayen Rawung, dkk, *Analisis Kualitas produk, merek dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki pada PT. SINAR GALESONG PRATAMA MANADO*, jurnal Emba, Vol.3 No.3 Sept. 2015, Hal. 1307

sama mempunyai pengaruh terhadap perilaku konsumen untuk membeli produk di UD Santoso. Berdasarkan tabel 4.15 hasil analisis hipotesis menunjukkan pendapatan dan harga jual produk berpengaruh signifikan terhadap Daya beli masyarakat. Hal ini ditunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  lebih kecil dari pada  $F_{tabel}$ . Artinya bahwa variabel independen pendapatan ( $X_1$ ) dan harga jual produk ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap variabel dependen ( $Y$ ) Daya beli masyarakat. Hasil tersebut diperoleh dari analisis regresi linier berganda dengan pengujian parsial (uji t), jika dilihat dari tabel *Anova* dapat diketahui bahwa nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka **Ho ditolak**. Dan tingkat signifikansinya lebih kecil dari signifikansi yang ditentukan oleh peneliti, artinya secara simultan (bersama-sama) pendapatan ( $X_1$ ) dan harga jual produk ( $X_2$ ) berpengaruh signifikan terhadap daya beli masyarakat ( $Y$ )

Lukman menyatakan bahwa permintaan (*demand*) terhadap suatu barang dan jasa dapat didefinisikan sebagai suatu hubungan antara sejumlah barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk dibeli di pasar pada tingkat harga dan waktu tertentu.<sup>9</sup> Dalam menganalisis mengenai permintaan perlu disadari perbedaan antara permintaan dengan jumlah barang yang diminta. Bahwa permintaan menggambarkan keadaan keseluruhan dari hubungan antara harga dan jumlah permintaan. Sedangkan jumlah barang yang diminta dimaksudkan sebagai banyaknya permintaan pada suatu tingkat harga tertentu. Jadi permintaan merupakan

---

<sup>9</sup> Fachrul Imam Hanafi dkk, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan tempo di kelurahan jurang mangu timur, pondok aren, tangerang selatan,...*hal 48



keinginan konsumen untuk membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.

Permintaan pasar merupakan jumlah total suatu barang yang ingin dibeli oleh setiap konsumen pada setiap tingkat harga, atau dengan kata lain merupakan penjumlahan permintaan individual. Permintaan individual adalah jumlah suatu barang yang dibeli oleh konsumen pada setiap tingkat Harga. Menurut Suryawati<sup>10</sup> ada beberapa faktor yang menyebabkan mengapa suatu permintaan konsumen terhadap suatu barang berubah : (1) Harga barang itu berubah sedang faktor yang lain tetap, perubahan ini hanya menyebabkan pergerakan di sepanjang kurva permintaan. (2) Salah satu atau lebih faktor-faktor lain berubah. Adapun faktor-faktor pembentuk keadaan ceteris paribus dalam permintaan adalah: (a) Pendapatan, Bila pendapatan konsumen naik maka permintaan akan naik dan sebaliknya, Namun untuk kasus barang inferior peningkatan pendapatan justru akan mengurangi permintaan suatu barang. (b) Jumlah konsumen, Peningkatan konsumen akan meningkatkan permintaan suatu barang di pasar. (c) Selera atau preferensi konsumen, Bila selera konsumen terhadap suatu barang naik, maka kurva permintaan akan bergeser ke kanan, yang berarti di setiap tingkat harga konsumen akan menambah konsumsinya.

Dalam hasil penelitian Antonius Suhardi Dan Herlina sesuai dengan instrument penelitian ini ia menyatakan bahwa secara simultan (bersama-sama) yang mempengaruhi daya beli masyarakat untuk membeli

---

<sup>10</sup> Stefandy Dengah, dkk, *Analisis Pengaruh Pendapatan Perkapita dan Jumlah Penduduk terhadap Permintaan Perumahan kota Manado tahun 2003-2012*, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Volume 14 no. 3 - Oktober 2014, hal 73

ikan lele dapat dipengaruhi oleh pendapatan dan tingkat harga yang dipatok oleh petani ikan lele. Hal ini dikuatkan oleh teori daya beli yaitu kemampuan individu maupun organisasi membeli dan menggunakan barang dan jasa. Di dalam pengukuran daya beli, faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli menurut “Basu Swasta dan Irawan adalah faktor pendapatan dan harga<sup>11</sup>”. Pendapatan adalah uang yang diterima oleh seseorang dalam bentuk upah, sewa, bunga, atau laba. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu, harga di dalam penjualan sangat berpengaruh terhadap individu dan kelompok dalam melakukan pembelian.

Maka dapat disimpulkan bahwa pembelian produk di UD Santoso sangat dipengaruhi oleh pendapatan konsumen dan harga jual produk, sehingga menuntut UD Santoso untuk lebih bijak dalam menentukan harga yang dapat dijangkau dan sesuai dengan pendapatan masyarakat Dusun Klaten Desa Tegalrejo agar lebih menarik minat konsumen untuk membeli produk pada UD Santoso.

---

<sup>11</sup>Antonius Suhardi dan Herlina, *Pengaruh Daya Beli Masyarakat terhadap Nilai Penjualan Ikan Lele di Desa Ganjaran kecamatan pegelaran kabupaten pringsewu*, jurnal Informatics & Business Institute Darmajaya JMK, Vol. 8, No. 1, Maret 2010, hal 41