

Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten

Miftah Faiz Ali Ramdhani¹⁾, Yulianti Rahmat²⁾

^{1,2} Ilmu Administrasi Niaga, Sekolah Tinggi Ilmu administrasi Banten

¹Miftah412@stiabanten.ac.id , ²yuliantirahmat785@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the effect of price on the sales volume of subsidized urea fertilizer at PT Pertani (Persero) Banten Branch. The formulation of the problem in this study is how the price of subsidized urea fertilizer affects PT Pertani (Persero) Banten Branch, how the sales volume of subsidized urea fertilizer is at PT Pertani (Persero) Banten Branch, and how much influence the price has on the sales volume of subsidized urea fertilizer at PT Pertani (Persero) Banten Branch Branch, and how much influence the price has on the sales volume of subsidized urea fertilizer at PT Pertani (Persero) Banten Branch. The research method used is a quantitative approach with an associative type. Then this study used a purposive sampling technique. The type of data used is secondary data. The results showed that the price variable significantly affected sales volume. Based on the t-test results, the t-count is -6.348, and the t-table value is 1.71387. The value of the t count is greater than the t table ($-6.348 > 1.71387$), the H_0 is rejected, and H_a is accepted. It is concluded that the price variable is negative.

Keywords: Price, Sales Volume, Urea.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan pupuk urea bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh harga pupuk urea bersubsidi PT Pertani (Persero) Cabang Banten, bagaimana volume penjualan pupuk urea bersubsidi di PT Pertani (Persero) Cabang Banten, dan seberapa besar pengaruh harga terhadap volume penjualan pupuk urea bersubsidi di PT Pertani (Persero) Cabang Banten, dan seberapa besar pengaruh harga terhadap volume penjualan pupuk urea bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan tipe asosiatif. Kemudian dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung sebesar -6,348 dan nilai t tabel sebesar 1,71387. Dengan demikian nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($-6,348 > 1,71387$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Disimpulkan bahwa variabel harga bertanda negatif.

Kata Kunci: Harga, Volume Penjualan. Urea.

1. PENDAHULUAN

Saat ini pupuk banyak beredar di Indonesia dan sangat beragam jenisnya, pupuk tergolong menjadi dua bagian yaitu pupuk subsidi dan nonsubsidi. Pupuk bersubsidi adalah pupuk yang pengadaan dan penyalurannya mendapat subsidi dari pemerintah untuk kebutuhan petani yang dilaksanakan atas dasar program pemerintah. Sedangkan pupuk non subsidi diperuntukan untuk perusahaan atau pelaku usaha. Ada dua jenis pupuk yang digunakan untuk menutrisi tanaman yaitu, pupuk kimia atau organik yang terdiri dari Urea, ZA, SP-36, NPK PHONSKA dan Pupuk Organik. Meskipun antara pupuk subsidi dan non subsidi secara kualitas hampir sama, namun pupuk subsidi yang paling unggul karena komposisi dan formulanya berbeda. Dengan adanya pupuk subsidi, kualitas pupuk yang dipasok lebih terjamin karena memenuhi standar dan

spesifikasi yang dipersyaratkan (kualitas sesuai Standar Nasional Indonesia) sehingga subsidi pupuk berperan menjaga dan meningkatkan produktivitas pertanian.

Selain itu, dari segi harga pupuk subsidi dan non subsidi pun berbeda yaitu harga pupuk subsidi lebih murah dari pupuk non subsidi, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Perbandingan Harga Pupuk Subsidi dan Non Subsidi Tahun 2021

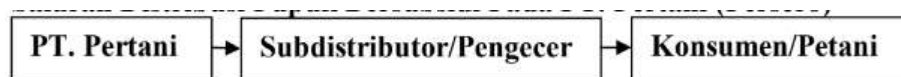
No	Jenis Pupuk	Harga Pupuk Subsidi	Harga Pupuk Non Subsidi
1	UREA	Rp.2.250.00/Kg	Rp.5.800.00/Kg
2	ZA	Rp.1.700.00/Kg	Rp.4.200.00/Kg
3	SP-36	Rp.2.400.00/Kg	Rp.4.000.00/Kg
4	NPK PHONSKA	Rp.2.300.00/Kg	Rp.8.300.00/Kg
5	ORGANIK	Rp.800.00/Kg	Rp.1.200.00/Kg

Sumber: Data Olah, 2022

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan perbandingan harga pupuk subsidi dan nonsubsidi yang cukup berbeda. Yang dimana pupuk urea memiliki selisih harga sebesar Rp.3.550.00/Kg, pupuk ZA memiliki selisih harga Rp.2.500.00/Kg, pupuk SP-36 selisih harga Rp.1.600.00/Kg, pupuk NPK Phonska selisih harga Rp.6.000.00/Kg dan pupuk Organik selisih harga Rp.400.00/Kg.

PT Pupuk Indonesia adalah salah satu perusahaan yang ditunjuk oleh Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk mengelola pupuk bersubsidi. PT Pupuk Indonesia (Persero) dalam kegiatan bisnisnya dibantu oleh beberapa anak perusahaan yang saling bersinergi, salah satu anak perusahaannya yaitu PT Pertani (Persero). PT Pertani (Persero) didirikan dengan maksud untuk dapat mengabdikan diri dalam pembangunan bangsa, khususnya dibidang sektor pertanian. Usaha-usaha yang dikelola oleh perusahaan ini adalah dibidang penyaluran sarana produksi, perdagangan dalam negeri maupun luar negeri. Selain itu juga bergerak dibidang pengelolaan jasa yang erat kaitannya dengan sektor pertanian.

PT Pertani (Persero) Cabang Banten menyalurkan pupuk bersubsidi di Kabupaten Pandeglang dengan mendistribusikan kepada pengecer yang telah mendapatkan izin bertanggung jawab menyalurkan pupuk bersubsidi kepada para petani. Berikut ini adalah bagan penyaluran pupuk bersubsidi oleh PT Pertani (Persero):



Gambar 1. Saluran Distribusi Pupuk Bersubsidi Pada PT Pertani (Persero)

Agar pendistribusian pupuk berjalan dengan efektif dan efisien, maka terdapat pengecer yang berada di tiap kecamatan, hal ini bertujuan agar memberikan kemudahan kepada para petani untuk membeli pupuk dan pengecer juga mendapatkan keuntungan dari penjualan pupuk tersebut. Adapun jenis pupuk bersubsidi yang didistribusikan oleh PT Pertani (Persero) Cabang Banten adalah:

Tabel 2 Jenis Pupuk dan Data Penjualan Pupuk Bersubsidi Pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten (Kg) Tahun 2020-2021

NO	Jenis Pupuk	Tahun	
		2020	2021
1	UREA	5864.04	4779.08
2	ZA	815.01	590.04
3	SP-36	1923.75	825.09
4	NPK PHONSKA	3062.84	825.09
5	ORGANIK	668.62	828.23

Sumber: PT Pertani (Persero) Cabang Banten, 2022

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa terdapat 5 jenis pupuk bersubsidi yang tersedia di PT Pertani (Persero) yaitu pupuk UREA, ZA, SP-36, NPK PHONSKA, dan ORGANIK. Pada penjualan di PT Pertani (Persero) Cabang Banten, jenis pupuk yang sangat diminati oleh petani baik untuk lahan pertanian maupun budidaya sehingga penjualannya tinggi yaitu pupuk urea hal ini disebabkan karena manfaat serta fungsinya, seperti unsur senyawa yang mudah larut, serta lebih cepat diserap oleh tanaman sehingga memberikan hasil yang berlipat ganda dan tidak merusak struktur tanah.

PT Pertani (Persero) Cabang Banten menentukan target penjualan pada tiap tahunnya, hal ini dilakukan untuk terus meningkatkan realisasi dari tahun sebelumnya dan mengetahui naik turunnya penjualan serta mengetahui sumber pendapatan suatu perusahaan yang berasal dari penjualan. Berikut adalah penjualan pupuk urea bersubsidi dari PT Pertani (Persero) Cabang Banten tahun 2020-2021:

Tabel 3 Target dan Realisasi Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi Pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten Tahun 2020-2021

No	Tahun	Jenis Pupuk (Urea)		Realisasi Alokasi (%)
		Target (Kg)	Realisasi(Kg)	
1	2020	5882.10	5864.04	5.86%
2	2021	5951.50	4779.08	4.77%

Sumber: PT Pertani (Persero) Cabang Banten, 2022

Berdasarkan tabel diatas pada tahun 2020 yang tercapai sebesar 5,86% dan tahun 2021 sebesar 4,77%. Sehingga realisasi tidak mencapai target karena harga pupuk urea bersubsidi mengalami kenaikan harga pada tahun 2021.

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena salah satu faktor penentu tingkat volume penjualan dalam suatu perusahaan. Dalam menentukan kebijakan penetapan harga yang tepat bagi suatu perusahaan tentu saja akan dihadapi masalah-masalah yang harus dipecahkan oleh perusahaan. Perusahaan harus mampu menetapkan kebijakan penetapan harga yang tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan perusahaan, baik berupa tujuan berupa volume penjualan ataupun laba yang maksimal.

Namun, keputusan mengenai harga tidak mudah untuk dilakukan, harga yang terlalu mahal akan meningkatkan volume penjualan akan tetapi disisi lain, akan sulit dijangkau oleh konsumen. Dalam kasus tertentu harga yang terlalu mahal akan mendapatkan protes dari lembaga konsumen. Salah satu penyebab harga pupuk bersubsidi naik yaitu penurunan anggaran subsidi pupuk tahun anggaran 2021 sebesar Rp. 25,27 triliun hal ini menunjukkan jumlah turun dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu Rp. 29,76 triliun. Selain itu, berkurangnya subsidi pupuk karena kebijakan yang telah ditentukan mengingat tahun 2020 Indonesia dilanda pandemi Covid-19 yang berdampak pada lemahnya perekonomian dan pengalihan sebagian anggaran untuk penanganan Covid-19. Sejumlah cara dilakukan untuk mengurangi defisit anggaran tersebut, termasuk Kementerian Pertanian (Kementan) yang mengeluarkan sejumlah kebijakan melalui Peraturan Menteri Pertanian (Peraturan Menteri Pertanian, 2020) tentang Alokasi dan Harga Eceran Tertinggi Pupuk Bersubsidi Sektor Pertanian Tahun Anggaran 2021, salah satunya yaitu menaikkan Harga Eceran Tertinggi (HET). Karena kebijakan tersebut jumlah pupuk subsidi yang didistribusikan ke distributor di Kabupaten Pandeglang menurun sehingga hal ini berdampak pada volume penjualan yang menurun.

2. KAJIAN PUSTAKA

2.1. Harga

Harga adalah suatu nilai dinyatakan dalam bentuk rupiah yang berguna dalam pertukaran atau transaksi atau sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa. Untuk itu peranan harga sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam menjual produknya. Menurut (Husein Umar, 2013) mendefinisikan bahwa harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau telah ditetapkan oleh penjual untuk suatu harga yang sama terhadap semua pembeli. Sedangkan menurut (Kotler Philip, 2013), harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas suatu barang atau jasa atau jumlah dari nilai uang yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Berdasarkan definisi menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa harga adalah sejumlah nilai uang yang ditentukan oleh penjual barang atau jasa dan dibayar oleh pembeli suatu produk atau jasa guna untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli. Tingkat harga yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa factor antara lain: Keadaan Perekonomian, Penawaran dan Permintaan, Elastisitas Permintaan, Persaingan, Biaya, Tujuan Perusahaan, dan Pengawasan pemerintah.

2.2. Volume Penjualan

Perkembangan suatu usaha salah satu faktornya adalah kemampuan suatu usaha tersebut untuk meningkatkan atau mempertahankan volume penjualan atas barang yang telah diproduksi. Oleh karena itu upaya untuk meningkatkan atau mempertahankan volume penjualan dalam rangka menjaga kelangsungan hidup usaha sangat penting. Dalam suatu perusahaan yang menghasilkan suatu produk atau jasa memiliki tujuan akhir yaitu menjual

barang atau jasa kepada masyarakat yang bertujuan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan, mempertahankan dan meningkatkan laba untuk jangka waktu yang lama. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin besar pula kemungkinan laba yang dihasilkan oleh perusahaan.

Menurut (Daryono, 2011) volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang diukur dengan satuan. Dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Jadi volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang dapat diukur dengan satuan. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan diperoleh oleh perusahaan.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan kuantitatif dengan jenis asosiatif. Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh data penjualan 5 jenis pupuk bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten selama periode Januari-Desember 2020-2021, dikali dengan 12 bulan yang berjumlah $5 \times 2 \times 12 = 120$. sampling yang digunakan yaitu nonprobability sampling yaitu purposive sampling. Adapun kriteria yang dijadikan sampel dengan menggunakan purposive sampling dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: a) Data penjualan 5 jenis pupuk bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten periode Januari-Desember tahun 2020-2021. b) Jenis pupuk urea bersubsidi yang memiliki penjualan tertinggi periode Januari-Desember tahun 2020-2021. Dalam menganalisis data yang sudah didapatkan, Peneliti menggunakan analisis Regresi Linear Sederhana, untuk mengetahui pengaruh dari variabel.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini variabelnya yaitu harga dan volume penjualan pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten tahun 2020-2021. Hasil analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel.4 Hasil Uji Statistik Deskriptif Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Harga	24	1800	2250	2025.00	229.839
Volume Penjualan	24	369.40	558.00	443.5083	57.39823
Valid N(listwise)	24				

Sumber: Data Olah, 2022

Nilai minimum menunjukkan untuk setiap variabel, nilai maksimum adalah nilai tertinggi setiap variabel, nilai mean untuk nilai rata-rata dari setiap variabel dan standar deviasi merupakan akar dari varians yang menunjukkan simpangan baku dari setiap variabel.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai rata-rata harga pada volume penjualan pupuk urea bersubsidi yaitu sebesar 20225.00 dengan standar deviasi 229.839. Nilai minimum atau harga terendah adalah sebesar Rp. 1.800 yang dimiliki oleh PT Pertani (Persero) Cabang Banten pada tahun 2020 dan nilai maksimum atau harga tertinggi sebesar Rp. 2.250 pada tahun 2021 yang dimiliki oleh PT Pertani (Persero) Cabang Banten yang mengalami kenaikan harga pada pupuk urea bersubsidi. Sedangkan volume penjualan terendah adalah sebesar 369.40Kg dan tertinggi sebesar 558.00Kg. Nilai rata- rata volume penjualan pupuk urea bersubsidi yaitu 443.5083 dengan standar deviasi 57.39823. Hasil uji normalitas dari hasil SPSS Versi 25 pada output Test of Normality sebagai berikut:

Tabel.5 Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

<i>Unstandardized Residual</i>		
N		24
<i>Normal Parameters,b</i>	<i>Mean</i>	.0000000
	<i>Std. Deviation</i>	34.10975677
	<i>Absolute</i>	.105
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Positive</i>	.105
	<i>Negative</i>	-.090
<i>Test statistic</i>		.105
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.200c,d

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data Olah, 2022

Berdasarkan tabel diatas menunjukan bahwa hasil uji One Sample Kolmogorov-Smirnov Test yang dihasilkan dari nilai probabilitas dari masing-masing variabel yang diuji, nilai tersebut dibandingkan dengan Level of Significant yang digunakan dalam penelitian ini adalah 0,05. Dapat diketahui bahwa besarnya nilai Asymp. Sig.(2-tailed) sebesar 0,200 yang mana nilai tersebut lebih besar dari 0,05 sehingga disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal.

Uji regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional maupun kausal satu variabel bebas dengan satu variabel terikat. Analisis ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh harga terhadap volume penjualan. Adapun uji regresi disajikan dalam tabel berikut hasil SPSS Versi 25 yaitu:

Tabel.6 Hasil Uji Linear Sederhana

<i>Coefficients^a</i>						
Model		<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>T</i>	<i>Sig.</i>
		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>		
1	<i>(Constant)</i>	850.233	64.466		13.189	.000
	HARGA	-.201	.032	-.804	-6.348	.000

a. *Dependent Variable: VOLUME PENJUALAN*

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas hasil perhitungan Harga terhadap Volume Penjualan pupuk urea bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten dapat disusun dalam suatu model sebagai berikut :

$$Y = a + b X$$

$$Y = 850,233 + -0,201 X$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Nilai Konstanta sebesar 850,233 menunjukkan bahwa nilai variabel Harga (X) bernilai 0 atau konstan, maka Volume Penjualan (Y) memiliki nilai sebesar 850,233.
- $b =$ Nilai Koefisiensi dari harga -0,201, hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel Harga (X) sebesar 1 satuan, maka variabel Volume Penjualan (Y) akan mengalami penurunan sebesar -0,201.

Uji signifikansi parsial (Uji t) variabel independen yaitu harga terhadap volume penjualan pada kolom signifikansi t. Ketentuan nilai signifikansi t sebagai berikut:

- Jika nilai signifikan $>0,05$ maka hipotesis ditolak (koefisien regresi tidak signifikan).
- Jika nilai signifikan $<0,05$ maka hipotesis diterima (koefisien regresi signifikan).

Berdasarkan hasil perhitungan SPSS 25 diatas, maka diperoleh nilai signifikansi variabel Harga (X) sebesar 0,000 dan nilai t hitung sebesar -6,348. Pada tabel 4.7 nilai hasil uji t hitung sebesar -6,348 dan nilai t tabel 1,71387 artinya t hitung lebih besar dari t tabel ($-6,348 > 1,71387$) dan nilai signifikansi menunjukkan 0,000 dimana nilai ini lebih kecil dibandingkan dengan 0,05 ($<5\%$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel Harga memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pupuk urea bersubsidi pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten.

4.1. Uji Koefisien Korelasi

Uji Koefisien korelasi ini dilakukan untuk mengetahui seberapa kuat korelasi atau pengaruh antara variabel X dengan Variabel Y.

Tabel.7 Hasil Uji Koefisien Korelasi Correlations

		Harga	Volume Penjualan
Harga	<i>Pearson Correlation</i>	1	-.804**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		.000
	<i>N</i>	24	24
Volume Penjualan	<i>Pearson Correlation</i>	-.804**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	.000	
	<i>N</i>	24	24

****.** *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).*

Sumber: Data Diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas bahwa nilai variabel harga memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000 dan memiliki nilai Pearson Correlation sebesar -0,804 yang menunjukkan hubungan antara Harga dan Volume Penjualan memiliki korelasi sempurna atau sangat kuat. Sedangkan arah hubungan adalah negatif karena nilai (r) negatif, yang artinya semakin tinggi Harga maka semakin menurun Volume Penjualan

4.2. Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi dimaksudkan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen untuk mengukur seberapa jauh jumlah kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

Tabel.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi

<i>Model Summary</i>				
<i>Model</i>	<i>R</i>	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Std. Error of the Estimate</i>
1	.804	.647	.631	34.87636

a. Predictors: (Constant), HARGA

Sumber : Data Diolah, 2022

Tabel diatas menunjukan bahwa nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0,647 atau 64,7%. Artinya variabel bebas yaitu Harga (X) memiliki kontribusi sebesar 64,7% terhadap

variabel terikat yakni Volume Penjualan (Y) sedangkan sisanya 35,3% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar variabel penelitian.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Pengolahan data terhadap variabel Harga (X) yang diberikan PT Pertani (Persero) Cabang Banten menunjukkan bahwa nilai mean 443.5083 lebih tinggi dari standar deviasi yaitu 57.39823 dengan kategori “Tidak Baik”.
- Pengolahan data terhadap variabel Volume Penjualan (Y) yang diberikan PT Pertani (Persero) Cabang Banten menunjukkan bahwa nilai mean 2025.00 lebih tinggi dari standar deviasi yaitu 229.839 dengan kategori “Tidak Baik”.
- Diperoleh nilai signifikansi variabel Harga (X) sebesar 0,000 dan nilai t hitung sebesar -6,348. Nilai hasil uji t hitung sebesar -6,348 dan nilai t tabel 1,71387 artinya t hitung lebih besar dari t tabel ($-6,348 > 1,71387$) dan nilai signifikansi menunjukkan 0,000 dimana nilai ini lebih kecil dibandingkan dengan 0,05 ($< 5\%$), maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel Harga memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Volume Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi Pada PT Pertani (Persero) Cabang Banten.

Maka hal ini sesuai dengan hukum permintaan, yaitu jika harga suatu barang naik, maka permintaan akan barang tersebut akan turun.

5.2. Saran

Adapun saran-saran yang diberikan penulis berdasarkan hasil analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- Perusahaan diharapkan dapat meningkatkan laba maupun volume penjualan dalam kondisi apapun, baik ketika harga di pasaran meningkat ataupun menurun, hal ini bertujuan agar perusahaan mendapatkan laba secara maksimal.
- Peningkatan laba sangat penting bagi setiap perusahaan karena dapat menggambarkan bahwa usaha yang dijalankan selalu dalam keadaan meningkat. Oleh sebab itu, pemilik diharapkan memperhatikan harga jual sehingga laba yang diperoleh dari usaha tersebut meningkat.
- Untuk penelitian selanjutnya, sesuai dengan keterbatasan yang disarankan untuk menambah periode penelitian, sampel penelitian dan variabel independen penelitian agar memperoleh hasil yang baik.

6. REFERENSI

- Daryono. (2011). *Manajemen Pemasaran*. CV Yrama Widya.
- Husein Umar. (2013). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*,. Gramedia Pustaka,.
- Kotler Philip, A. Gary. (2013). *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (12th ed.). Penerbit Erlangga.
- Peraturan Menteri Pertanian. (2020). *Permentan No. 49 Tahun 2020 tentang Alokasi dan Harga Eceran Tertinggi Pupuk Bersubsidi Sektor Pertanian Tahun Anggaran 2021 [JDIH BPK RI]*.
<https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/201273/permentan-no-49-tahun-2020>