

## Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Sawit terhadap Keputusan Petani dalam Menjual TBS Pada CV. Sahabat Kompak Pal 27 Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

Ummi Latifah<sup>1\*</sup>, Evrina<sup>2</sup>, A. Rozi<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Adiwangsa Jambi Jl. Sersan Muslim, Kota Jambi, Jambi  
E-mail: [ummilatifah029@gmail.com](mailto:ummilatifah029@gmail.com)

\* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.6094>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 23 Mar 2026

Revised: 03 April 2026

Accepted: 13 April 2026

#### Kata Kunci:

Kualitas Pelayanan,  
Harga, Keputusan Petani

#### Keywords:

Quality of Service,  
Price, Farmer's  
Decisions

### ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga sawit terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Jenis penelitian adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sampel penelitian menggunakan simple random sampling dengan jumlah 95 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan analisis data menggunakan regresi linear berganda. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga sawit berpengaruh terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Apabila kualitas pelayanan meningkat, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 juga akan meningkat sebesar 0,432%, serta jika harga meningkat, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 juga akan meningkat sebesar 0,892%. Selanjutnya nilai R square (R<sup>2</sup>) sebesar 0,745 (74,5%). Artinya sebesar 74,5% keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 dipengaruhi oleh faktor kualitas pelayanan dan harga, sedangkan 25,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

*This study aims to determine and analyze the influence of service quality and palm oil prices on farmers' decisions to sell fresh fruit bunches (FFB) at CV. Sahabat Kompak Pal 27. The study was descriptive with a quantitative approach. The sample used simple random sampling with 95 respondents. Data collection techniques used a questionnaire and data analysis used multiple linear regression. Based on the results of the study, it shows that the quality of service and palm oil prices influence farmers' decisions in selling FFB at CV. Sahabat Kompak Pal 27. If the quality of service increases, then the decision of farmers in selling FFB at CV. Sahabat Kompak Pal 27 will also increase by 0.432%, and if the price increases, then the decision of farmers in selling FFB at CV. Sahabat Kompak Pal 27 will also increase by 0.892%. Furthermore, the R square (R<sup>2</sup>) value is 0.745 (74.5%). This means that 74.5% of farmers' decisions in selling FFB at CV. Sahabat Kompak Pal 27 are influenced by service quality and price factors, while 25.5% are influenced by other factors not observed in this study.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Umami Latifah, et al (2026). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Sawit terhadap Keputusan Petani dalam Menjual TBS Pada CV. Sahabat Kompak Pal 27 Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi, 4(4) 23951-23959. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.6094>

### PENDAHULUAN

Perkembangan sektor agribisnis kelapa sawit di Indonesia mendorong munculnya berbagai bentuk usaha dalam rantai pasok, salah satunya adalah loading ramp sebagai sarana transaksi jual beli Tandan Buah Segar (TBS) antara petani dan pihak pembeli (Kana et al., 2022). Keberadaan loading ramp memberikan alternatif bagi petani dibandingkan sistem penjualan melalui tengkulak konvensional,

karena menawarkan sistem yang lebih modern, transparan, serta harga yang relatif lebih kompetitif (Permatasari & Firmansyah, 2025).

Dalam menentukan tempat penjualan TBS, petani tidak hanya mempertimbangkan faktor kedekatan lokasi, tetapi juga berbagai aspek yang dapat memberikan keuntungan bagi mereka. Salah satu faktor penting adalah kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak pembeli (Putri & Taharuddin, 2025). Kualitas pelayanan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang cepat, ramah, informatif, serta mampu memberikan kepastian dalam proses penimbangan dan transaksi. Pelayanan yang baik akan meningkatkan kepuasan serta kepercayaan petani sehingga mendorong mereka untuk menjual hasil panen secara berkelanjutan pada tempat yang sama (Halim et al., 2024).

Selain kualitas pelayanan, faktor lain yang juga sangat mempengaruhi adalah harga sawit yang ditawarkan. Harga merupakan pertimbangan utama bagi petani karena berkaitan langsung dengan tingkat pendapatan yang mereka peroleh dari hasil panen (Utami & Artino, 2025). Harga yang kompetitif dan tidak jauh berbeda dengan harga di pabrik kelapa sawit (PKS) akan meningkatkan minat petani untuk menjual TBS kepada perusahaan atau loading ramp tertentu. Oleh karena itu, kombinasi antara kualitas pelayanan yang baik dan harga yang bersaing menjadi faktor penting dalam mempengaruhi keputusan petani dalam menentukan tempat penjualan TBS (Oktaviani & Senen, 2025).

Salah satu usaha loading ramp yang melakukan pembelian TBS dari petani adalah CV. Sahabat Kompak yang berlokasi di Pal 27, Desa Petaling Jaya, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2023 dan bekerja sama dengan pabrik kelapa sawit di wilayah sekitar. Namun, seiring bertambahnya usaha loading ramp di daerah tersebut, persaingan menjadi semakin ketat sehingga petani memiliki lebih banyak pilihan dalam menjual hasil panennya. Kondisi tersebut menyebabkan keputusan petani dalam menjual TBS menjadi tidak selalu tetap pada satu tempat.

Upaya yang dilakukan oleh CV. Sahabat Kompak Pal 27 untuk menarik minat petani adalah dengan memberikan pelayanan yang baik serta menawarkan harga beli TBS yang relatif kompetitif dan tidak jauh berbeda dengan harga di pabrik kelapa sawit. Adapun perbandingan harga beli TBS kelapa sawit di CV. Sahabat Kompak Pal 27 dengan harga di PKS selama periode Januari–September 2025 dapat dilihat pada Tabel 1.

## **METODE**

### ***Desain Penelitian***

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan metode penelitian yang menggunakan data berupa angka untuk menganalisis hubungan maupun pengaruh antar variabel penelitian melalui pengujian statistik. Menurut Sugiyono (2021) pendekatan kuantitatif memanfaatkan data numerik yang diolah secara statistik untuk menguji hipotesis serta menjelaskan hubungan antar variabel dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini, pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga sawit terhadap keputusan petani dalam menjual Tandan Buah Segar (TBS) pada CV. Sahabat Kompak Pal 27 Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Variabel-variabel penelitian diukur menggunakan instrumen penelitian berupa kuesioner yang disusun berdasarkan indikator masing-masing variabel. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis statistik untuk mengetahui hubungan serta pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen dalam penelitian ini.

### ***Populasi dan Sampel Penelitian***

#### **Populasi**

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek penelitian yang memiliki karakteristik tertentu dan menjadi sumber data dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2021) populasi adalah seluruh individu atau unit analisis yang memiliki karakteristik yang relevan dengan tujuan penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani yang menjual hasil panen kelapa sawit berupa Tandan Buah Segar (TBS) kepada CV. Sahabat Kompak Pal 27 Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi selama periode Januari–September 2025 yaitu berjumlah 1.941 orang

#### **Sampel**

Sampel merupakan bagian dari populasi yang digunakan sebagai responden penelitian dan dianggap dapat mewakili karakteristik populasi. Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan

rumus Slovin dengan tingkat kesalahan (*error tolerance*) sebesar 10%. Rumus Slovin yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$N = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

e : tingkat kesalahan (10%)

Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus Slovin diperoleh jumlah sampel sebagai berikut:

$$N = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$N = \frac{1.941}{1 + 1.941 (0,10)^2}$$

$$N = \frac{1.941}{1 + 1.941 (0,01)}$$

$$N = \frac{1.941}{1 + 19,41}$$

$$N = \frac{1.941}{20,41} = 95,10$$

Dengan demikian, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 95 orang petani yang menjual TBS ke CV. Sahabat Kompak Pal 27. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah simple random sampling, yaitu teknik pengambilan sampel secara acak sederhana sehingga setiap anggota populasi memiliki peluang yang sama untuk dipilih sebagai responden penelitian.

### **Definisi Operasional Variabel**

Tabel 1. Indikator Pengukuran Variabel

<b>Variabel</b>	<b>Definisi Operasional</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala Pengukuran</b>
Kualitas pelayanan (X1)	Kualitas pelayanan merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk jasa, manusia, proses dan lingkungan yang mampu memenuhi dan melebihi harapan pelanggan (Chandra et al., 2020)	1. <i>Tangibles</i> 2. <i>Reliability</i> 3. <i>Responsiveness</i> 4. <i>Assurance</i> 5. <i>Empaty</i>	Ordinal
Harga sawit (X2)	Nilai atas suatu produk atau jasa yang menjadi objek transaksi (Kotler dan Armstrong, 2016)	1. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 2. Daya saing harga 3. Kesesuaian harga dengan manfaat	Ordinal
Keputusan petani (Y)	Proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian terhadap suatu barang/jasa untuk usahatannya (Theresia et al., 2016)	1. Perumusan masalah dan identifikasi kriteria pengenalan masalah atau kebutuhan 2. Pengembangan alternative 3. Evaluasi alternative 4. Implementasi Alternatif 5. Evaluasi keputusan	Ordinal

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian. Menurutn, teknik pengumpulan data dapat dilakukan melalui beberapa metode seperti kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut.

### **Kuesioner**

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan memberikan sejumlah pertanyaan tertulis kepada responden untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan variabel penelitian. Dalam penelitian ini, kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data mengenai kualitas pelayanan, harga sawit, dan keputusan petani dalam menjual Tandan Buah Segar (TBS) pada CV. Sahabat Kompak Pal 27. Pengukuran jawaban responden menggunakan skala Likert dengan lima alternatif jawaban.

### **Observasi**

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk mengetahui secara langsung proses kegiatan pembelian TBS kelapa sawit yang dilakukan di CV. Sahabat Kompak Pal 27.

### **Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari dokumen atau arsip yang berkaitan dengan penelitian. Data dokumentasi dalam penelitian ini meliputi data penjualan TBS, jumlah petani yang menjual hasil panen, serta informasi lain yang berkaitan dengan aktivitas CV. Sahabat Kompak Pal 27.

### **Teknik Analisis Data**

Data dalam penelitian ini diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada petani yang menjual Tandan Buah Segar (TBS) di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Data yang terkumpul kemudian melalui proses pengolahan dan tabulasi untuk memudahkan proses analisis. Analisis data dilakukan dengan bantuan aplikasi *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS).

Tahapan analisis data diawali dengan uji kualitas data yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas untuk memastikan bahwa instrumen penelitian layak digunakan. Selanjutnya dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas untuk memastikan bahwa model regresi memenuhi asumsi dasar analisis statistik (Ghozali, 2021).

Setelah itu dilakukan analisis regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan uji t (parsial) untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, serta uji F (simultan) untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Selain itu digunakan koefisien determinasi ( $R^2$ ) untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel kualitas pelayanan dan harga dalam menjelaskan keputusan petani.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

#### **Uji Kualitas Data**

Uji kualitas data dalam penelitian ini diukur berdasarkan uji validitas dan uji reliabilitas. Uji validitas digunakan untuk mengetahui valid atau tidaknya instrument penelitian yang digunakan. Suatu instrument dinyatakan valid apabila nilai  $r_{xy}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  ( $r_{hitung} > r_{tabel}$ ). Berikut ini hasil uji validitas data dalam penelitian.

Tabel 2. Uji Validitas

<b>Variabel</b>	<b>No. Item</b>	<b><math>R_{hitung}</math></b>	<b>Keterangan</b>
Kualitas pelayanan ( $X_1$ )	1	0,575	Valid
	2	0,616	Valid
	3	0,609	Valid
	4	0,450	Valid
	5	0,504	Valid
	6	0,502	Valid
	7	0,466	Valid
	8	0,470	Valid
	9	0,537	Valid
	10	0,566	Valid

Variabel	No. Item	R <sub>hitung</sub>	Keterangan
Harga (X <sub>2</sub> )	1	0,612	Valid
	2	0,614	Valid
	3	0,604	Valid
	4	0,644	Valid
	5	0,640	Valid
	6	0,400	Valid
Keputusan Petani (Y)	1	0,776	Valid
	2	0,702	Valid
	3	0,587	Valid
	4	0,538	Valid
	5	0,681	Valid
	6	0,412	Valid
	7	0,430	Valid
	8	0,492	Valid
	9	0,454	Valid
	10	0,495	Valid

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa nilai  $r_{hitung}$  dari masing-masing item lebih besar dari nilai  $r_{tabel}$ , dimana nilai  $r_{tabel}$  adalah 0,2017 ( $r_{hitung} > r_{tabel}$ ). Hal ini menunjukkan bahwa instrument dalam penelitian ini adalah valid dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian. Selanjutnya, peneliti melakukan uji reliabilitas data untuk mengetahui apakah instrumen penelitian ini bersifat reliabel atau tidak. Suatu instrument dinyatakan reliabel jika memiliki nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,60. Adapun hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 3. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas pelayanan (X <sub>1</sub> )	0,706	Reliabel
Harga (X <sub>2</sub> )	0,620	Reliabel
Keputusan petani (Y)	0,751	Reliabel

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai *cronbach's alpha* dari variabel kualitas pelayanan sebesar 0,706, harga sebesar 0,620 dan keputusan petani sebesar 0,751. Hal ini menunjukkan bahwa nilai *cronbach's alpha* dari masing-masing variabel lebih besar dari 0,60, sehingga instrument dalam penelitian ini bersifat reliabel.

#### Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian memenuhi persyaratan analisis regresi linear. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		95
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.19624545
Most Extreme Differences	Absolute	.045
	Positive	.045
	Negative	-.035
Test Statistic		.045
Asymp. Sig. (2-tailed) <sup>c</sup>		.200 <sup>d</sup>
Monte Carlo Sig. (2-tailed) <sup>e</sup>	Sig.	.911
	99% Confidence Interval	Lower Bound

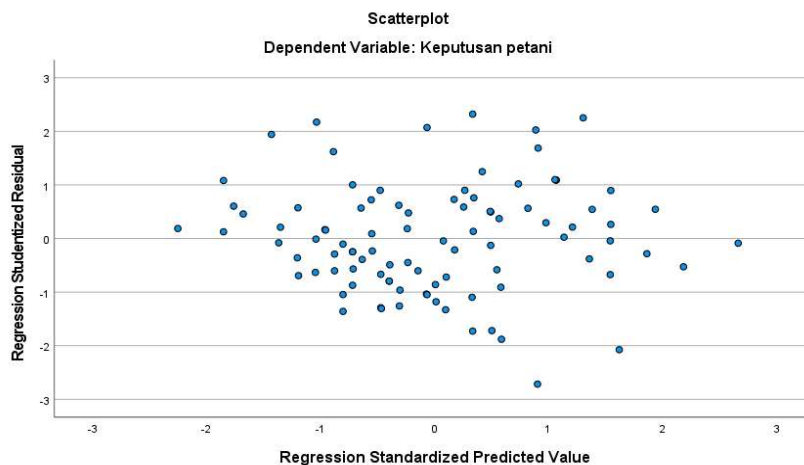
Upper Bound .918

Berdasarkan hasil pengujian normalitas menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,911 dengan nilai Asym. Sig (2-tailed) sebesar 0,200. Hal ini menunjukkan bahwa nilai tersebut lebih besar dari 0,05 ( $P > 0,05$ ), sehingga hasil uji menunjukkan bahwa hasil penelitian berdistribusi normal. Selanjutnya, dilakukan uji multikolinearitas untuk mengetahui apakah model regresi yang diperoleh terdapat interkorelasi atau kolinearitas antar variabel. Data dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas apabila nilai VIF lebih kecil dari 10 ( $VIF < 10$ ) dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearita

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1(Constant)		
Kualitas pelayanan	.583	1.715
Harga	.583	1.715

Berdasarkan hasil pengujian multikolinearitas menunjukkan bahwa nilai VIF dari variabel kualitas pelayanan dan harga sebesar 1,715, sehingga nilai VIF dari masing-masing variabel X memiliki rantang yang sempit dengan nilai VIF kurang dari 10 ( $VIF < 10$ ), sehingga hasil uji menunjukkan bahwa multikolinearitas dari persamaan regresi dalam penelitian ini tidak terdeteksi. Selanjutnya, dilakukan uji heterokedastisitas. Uji heterokedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji Scatterplot dengan hasil sebagai berikut:



Gambar 1. Hasil Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan hasil pengujian melalui grafik *scatterplot*, terlihat bahwa titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0 dan tidak mengumpul atau membentuk pola tertentu, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas, sehingga model regresi yang baik terpenuhi.

**Analisis Regresi Sederhana**

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.806	2.115		.381	.704
Kualitas pelayanan	.432	.078	.384	5.565	.000
Harga	.892	.109	.564	8.188	.000

Dari hasil analisis regresi linear berganda, maka persamaan regresi dalam penelitian ini sebagai berikut:

$$Y = 0,806 + 0,432X_1 + 0,892X_2 + e$$

Nilai konstanta sebesar 0,806 menunjukkan bahwa ketika variabel kualitas pelayanan ( $X_1$ ) dan harga ( $X_2$ ) bernilai nol, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27

sebesar 0,806. Nilai konstanta tersebut diperoleh dari hasil estimasi model regresi dan menunjukkan adanya faktor lain di luar model penelitian yang juga dapat memengaruhi keputusan petani. Koefisien regresi variabel kualitas pelayanan sebesar 0,432 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan kualitas pelayanan akan meningkatkan keputusan petani dalam menjual TBS sebesar 0,432 satuan, dengan asumsi variabel lain dianggap konstan. Sementara itu, koefisien regresi variabel harga sebesar 0,892 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan harga akan meningkatkan keputusan petani dalam menjual TBS sebesar 0,892 satuan. Nilai e dalam persamaan regresi merupakan error term (residual) yang menunjukkan adanya faktor-faktor lain di luar model penelitian yang juga memengaruhi keputusan petani.

### Uji Hipotesis

Tabel 7. Hasil Uji t Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.806	2.115		.381	.704
Kualitas pelayanan	.432	.078	.384	5.565	.000
Harga	.892	.109	.564	8.188	.000

Tabel 8 diatas menunjukkan bahwa hasil uji  $t_{statistik}$  dalam penelitian ini sebagai berikut:

- Variabel kualitas pelayanan memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 5,565 dan nilai  $t_{tabel}$  sebesar 1,985 ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ), serta nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $P < 0,05$ ). Artinya kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27.
- Variabel harga memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 8,188 dan nilai  $t_{tabel}$  sebesar 1,985 ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ), serta nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $P < 0,05$ ). Artinya harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27.

Tabel 8. Hasil Uji F Simultan

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2807.024	2	1403.512	134.461	.000 <sup>b</sup>
Residual	960.303	92	10.438		
Total	3767.326	94			

Berdasarkan pengujian F Simultan diketahui bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 134,461, sedangkan nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,70. Artinya nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  ( $F_{hitung} > F_{tabel}$ ), sehingga kualitas pelayanan dan harga secara simultan atau secara bersama-sama berpengaruh terhadap petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Selanjutnya, peneliti juga melakukan uji koefisien determinasi untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari kualitas pelayanan dan harga sawit terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh R square ( $R^2$ ) sebesar 0,745 (74,5%). Artinya sebesar 74,5% keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 dipengaruhi oleh factor kualitas pelayanan dan harga, sedangkan 25,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

### Pembahasan

#### Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Petani dalam Menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27

Berdasarkan hasil penelitian, kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Apabila kualitas pelayanan meningkat, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 juga akan meningkat. Kondisi ini disebabkan pelayanan berkualitas tinggi meningkatkan kepuasan pelanggan, yang kemudian mendorong mereka untuk memilih dan menggunakan kembali jasa tersebut. Selain itu, pelayanan yang baik menciptakan pengalaman positif yang membuat pelanggan merasa dihargai, sehingga mereka lebih loyal dan cenderung merekomendasikan jasa tersebut. Artinya pelayanan yang baik akan membangun loyalitas dan kepercayaan dari petani untuk selalu menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27.

Hasil penelitian di atas sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ndruru et al (2025) yang meneliti pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan konsumen. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan

konsumen dalam memilih suatu jasa. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa semakin baik pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan, maka semakin tinggi tingkat kepuasan pelanggan yang pada akhirnya memengaruhi keputusan pelanggan untuk menggunakan jasa tersebut secara berulang. Pelayanan yang cepat, responsif, serta adanya kejelasan informasi menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan transaksi.

### **Pengaruh Harga Sawit Terhadap Keputusan Petani dalam Menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga sawit berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Apabila harga sawit meningkat, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 juga akan meningkat. Kondisi ini disebabkan karena petani selalu mencari harga tertinggi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, karena biasanya masing-masing RAM memiliki harga beli TBS yang berbeda. Saat CV. Sahabat Kompak Pal 27 dapat memberikan jaminan harga yang jelas, harga beli TBS mengikuti harga yang telah ditetapkan oleh Dinas Perkebunan dan tidak membeli dengan harga yang jauh dari standar, maka petani akan memutuskan menjual TBSnya kepada CV. Sahabat Kompak Pal 27.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ula (2024) yang meneliti pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa konsumen cenderung memilih produk atau jasa yang menawarkan harga yang sesuai dengan manfaat yang diperoleh. Apabila harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan dengan pesaing, maka konsumen akan lebih cenderung memilih produk atau jasa tersebut.

### **Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Sawit Terhadap Keputusan Petani dalam Menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27**

Berdasarkan hasil penelitian, kualitas pelayanan dan harga sawit berpengaruh terhadap keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Artinya jika kualitas pelayanan semakin baik dan harga sawit meningkat, maka keputusan petani dalam menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27 juga akan meningkat. Kondisi ini disebabkan karena kualitas pelayanan dan harga merupakan dua faktor utama yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani karena berkaitan langsung dengan efisiensi biaya operasional, kepastian hasil panen, dan kenyamanan dalam memperoleh sarana penjualan. Petani cenderung memilih tempat pembelian hasil panen yaitu TBS yang memberikan pelayanan terbaik dan harga yang kompetitif untuk memaksimalkan keuntungan usaha tani mereka.

Hasil penelitian di atas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pragosep & Laksana (2022) yang meneliti pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian pada IDExpress Surabaya. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, di mana kedua variabel tersebut bersama-sama menjelaskan variasi keputusan pembelian dengan baik. Temuan ini memperkuat bahwa dalam konteks transaksi baik pada layanan jasa maupun pembelian komoditas, kualitas pelayanan dan harga merupakan variabel penting yang saling melengkapi dalam membentuk perilaku keputusan subjek penelitian (konsumen/petani).

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas pelayanan dan harga sawit terhadap keputusan petani dalam menjual TBS pada CV. Sahabat Kompak Pal 27 Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan harga memiliki pengaruh terhadap keputusan petani dalam menjual TBS. Peningkatan kualitas pelayanan serta harga yang kompetitif dapat meningkatkan keputusan petani untuk menjual TBS di CV. Sahabat Kompak Pal 27. Secara simultan, kedua variabel tersebut memberikan pengaruh sebesar 74,5% terhadap keputusan petani, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Berdasarkan hasil tersebut, disarankan kepada CV. Sahabat Kompak Pal 27 untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan serta menjaga transparansi dan kestabilan harga TBS agar dapat meningkatkan kepercayaan petani. Selain itu, peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain seperti promosi, loyalitas, dan kepercayaan guna memperoleh hasil penelitian yang lebih komprehensif.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan kontribusi dalam proses pelaksanaan penelitian serta penyusunan karya ilmiah ini. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada berbagai pihak yang telah memberikan informasi, masukan, serta dukungan moral sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang setimpal dan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang.

## REFERENSI

- Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26 Edisi 10. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Halim, V., Butar-butur, M., Susanto, J., Adhitya, S., & Cutiara, J. (2024). Pengaruh Penetapan Harga, Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Tuahta Maju Ersada. *MSEJ: Management Studies And Entrepreneurship Journal*, 5(2), 4287–4295.
- Kana, Y. A., Suyatno, A., & Suharyani, A. (2022). Analisis Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Di Kecamatan Binjai Hulu Kabupaten Sintang. *JEPA: Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(4), 1247–1260.
- Ndruru, M. W., Karim, A., & Tampubolon, H. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Perilaku Konsumen Sebagai Variabel Intervening. *YUME: Journal of Management*, 8(1), 446–454.
- Oktaviani, R., & Senen. (2025). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Gas Lpg Pada Pangkalan Ujang Jaelani Limo Depok Periode 2023. *JEAC: Journal of Economic Academic*, 02(01), 728–737.
- Permatasari, I., & Firmansyah. (2025). Pengaruh Perubahan Nilai Jual TBS Kelapa Sawit Terhadap Kemakmuran Masyarakat Desa Muara Lingsing Kabupaten Lahat. *JURKAMI: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 10(2), 537–547.
- Pragosep, I. A., & Laksana, K. D. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Idexpress Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(2), 13928–13936.
- Putri, N. N., & Taharuddin. (2025). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skincare Lucienna Secara Online. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 14(2), 89–100.
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Ula, L. S. (2024). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Seblak dan Baso Aci Dapur Azka, Jakarta Barat. *SOCIORA: Journal Of Social Science and Humanities*, 1(2), 197–208.
- Utami, A. D., & Artino, A. (2025). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Produk UMKM Siomay dan Es Sekoteng. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 32–42.