

**PENGARUH HARGA DAN PENJUALAN *HAND SANITIZER*
DITENGAH MARAKNYA WABAH VIRUS COVID-19
TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PADA PT SUMBER ALFARIA
TRIJAYA Tbk PROF. DR. HAMKA DI BATURAJA**

Iis Sundari¹, Rini Apriyani²

Program Studi Manajemen STIE Dwi Sakti Baturaja

iissundari96@gmail.com¹, apriyanirini978@gmail.com²

Abstract

The purpose of this study to determine the effect of price and sale of hand sanitizers amidst the covid-19 virus outbreak on income levels at PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka in Baturaja. The research method used in this research is descriptive method. The sample in this study were 75 consumers who bought hand sanitizer products. Based on statistical calculations, the equation for multiple linear regression is $Y = 3,430 + 0,535X_1 + 0,286X_2$. Based on the results of the calculation of the correlation (r) between the variable price (X_1) and sales (X_2) will be in line with changes in the level of income at PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka in Baturaja (Y) is 0.835. The value of the coefficient of determination (r square) in this study is 0.697 which shows the magnitude of the influence of the price (X_1) and sales (X_2) variables on the level of income at PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka in Baturaja (Y) is 69.7% and the remaining 30.3% is influenced by other variables not examined in this study. The t count value for the price variable is $5.038 > 1.993$, then H_0 is rejected and H_a is accepted and for the sales variable $3.095 > 1.993$ H_0 is rejected and H_a is accepted, there is an effect of price and sales of hand sanitizers amid the rise of the Covid-19 virus on the income level of PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka in Baturaja. The value of F count (82.712) $> F$ table (3.12) then H_0 is rejected and H_a is accepted, meaning that the price and sale of hand sanitizers together have a significant effect on the income level of PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka in Baturaja.

Keywords: Price, sales, level of income.

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga dan penjualan *hand sanitizer* ditengah maraknya wabah virus covid-19 terhadap tingkat pendapatan pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli produk *hand sanitizer* berjumlah 75 orang. Berdasarkan perhitungan statistik di dapat persamaan regresi linier berganda adalah $Y = 3,430 + 0,535X_1 + 0,286X_2$. Berdasarkan hasil penghitungan korelasi (r) antara variabel harga (X_1) dan penjualan (X_2) akan searah dengan perubahan tingkat pendapatan pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja (Y) adalah sebesar 0,835. Nilai koefisien determinasi (r square) pada penelitian ini sebesar 0,697 yang menunjukkan besarnya pengaruh variabel harga (X_1) dan penjualan (X_2) terhadap tingkat pendapatan pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja (Y) adalah sebanyak 69,7% dan sisanya 30,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Nilai t_{hitung} untuk variabel harga $5,038 > 1,993$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan untuk variabel penjualan $3,095 > 1,993$ H_0 ditolak dan H_a diterima, ada pengaruh harga dan penjualan *hand sanitizer* ditengah maraknya virus Covid-19 terhadap tingkat pendapatan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Nilai F_{hitung} ($82,712$) $> F_{tabel}$ ($3,12$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya harga dan penjualan *hand sanitizer* secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

Kata Kunci: Harga, penjualan, Tingkat Pendapatan.



PENDAHULUAN

Pada masa era globalisasi sekarang pasar memegang peranan penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara. Melalui pasarlah kegiatan perdagangan itu dapat berjalan. Disamping itu, pasar juga mampu menciptakan kesempatan kerja karena banyak masyarakat menggantungkan hidupnya dari kegiatan ekonomi di pasar.


Pasar modern tidak banyak berbeda dari pasar tradisional, namun pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang (*barcode*), berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri (*swalayan*) atau dilayani oleh pramuniaga. Barang-barang yang dijual, selain bahan makanan, sebagian besar barang lainnya yang dijual adalah barang yang dapat bertahan lama. Contoh dari pasar modern adalah *hypermart*, pasar *swalayan (supermarket)*, dan *minimarket (alfamart dan indomart)*.

Karena di era sekarang persaingan yang sangat tajam, keberhasilan perusahaan banyak ditentukan oleh ketepatan perusahaan dalam memanfaatkan peluang dan mengidentifikasi kegiatan-kegiatan individu dalam usahanya mendapatkan dan menggunakan barang atau pun jasa yang termasuk didalamnya proses penjualan. Banyak perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dengan cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan berusaha menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk menguasai pangsa pasar.

Salah satu faktor yang sangat penting yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan adalah harga. Harga juga merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan dari suatu barang. Penentuan harga yang dilakukan perusahaan sangat berpengaruh pada penjualan. Menurut Kotler dan Armstrong (2001: 439), harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk jasa tersebut.

Menurut Mulyadi (2010:18), penjualan merupakan kegiatan yang terdiri penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Sedangkan menurut Swasta (2015:8), penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan.

Terkait adanya wabah penyebaran virus covid-19 untuk harga produk *hand sanitizer* pada bulan Januari sampai dengan April meningkat hingga 300% yaitu dari harga normal Rp



10.000,- menjadi Rp 40.000,-. Hal ini juga terlihat dari meningkatnya jumlah konsumen PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja yang membeli produk tersebut hingga 20 kali lipat atau sekitar 300 unit yang terjual dibandingkan bulan sebelumnya ketika belum maraknya wabah virus covid-19 di Baturaja.

Virus covid-19 merupakan virus yang saat ini tengah banyak diperbincangkan karena penyebaran yang sangat cepat dan hingga saat ini virus corona sudah menginfeksi hingga 152 negara termasuk Indonesia. Virus corona atau Covid-19, kasusnya dimulai dengan pneumonia atau radang paru-paru misterius pada Desember 2019. Kasus ini diduga berkaitan dengan pasar hewan Huanan di Wuhan Cina yang menjual berbagai jenis daging binatang, termasuk yang tidak biasa dikonsumsi, misal ular, kelelawar dan berbagai jenis tikus.

Orang yang pertama jatuh sakit akibat virus ini juga diketahui merupakan para pedagang di pasar, mereka menduga virus covid-19 baru ini hampir dapat dipastikan berasal dari kelelawar dan penyebaran virus ini menyebar melalui hewan ke manusia, kemudian dari manusia ke manusia melalui transmisi dari cairan (batuk dan bersin), transmisi dari udara (virus flu dari satu orang ke orang lain), transmisi kontak (mata, lidah, luka terbuka), transmisi hewan, kontak dekat dengan pasien.

Penyebaran virus corona atau Covid-19 ini telah meluas hingga masuk ke Indonesia, untuk mengantisipasi penyebaran virus covid-19 akhirnya pemerintah menerapkan *lockdown*. *Lockdown* adalah situasi yang melarang warga untuk masuk kesuatu tempat keramaian karena kondisi darurat.

Menurut Soekartawi (2012:132), pendapatan adalah banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Sedangkan menurut Danil (2013:37), tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi.

Fakta lain yang terdapat dilapangan saat maraknya wabah covid-19 pada bulan Januari sampai dengan April 2020, meningkatnya kesadaran masyarakat akan arti penting kebersihan dalam kehidupan sehari-hari. Kondisi tersebut juga membuat harga dan penjualan *hand sanitizer* pun meningkat. Secara ekonomi khususnya di PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja memiliki prospek yang menguntungkan karena penjualan yang selalu

bertambah. Sesuai dengan hukum penawaran menurut Rahardja dan Manurung (2008:32), hukum penawaran adalah semakin tinggi harga suatu komoditas, semakin banyak jumlah komoditas tersebut yang akan ditawarkan oleh penjual. Sebaliknya makin rendah harga suatu komoditas makin sedikit jumlah yang ditawarkan oleh penjual.

LANDASAN TEORI

Harga

Menurut Ramli (2013:51), harga merupakan nilai relatif dari produk dan bukan indikator pasti dalam menunjukkan besarnya sumber daya yang diperlukan dalam menghasilkan produk. Berbeda dengan Daryanto (2013:62), yang mendefinisikan bahwa harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau sejumlah nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk.

Menurut Alma (2014:169), harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Sedangkan menurut Tjiptono (2015:151), bahwa harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan.

Dimensi Harga

Harga akan menjadi pertimbangan yang cukup penting bagi konsumen dalam menentukan pembeliannya terhadap sebuah produk. Konsumen akan membandingkan harga dari beberapa produk pilihan mereka kemudian mengevaluasi apakah harga tersebut sesuai atau tidak dengan nilai produk serta jumlah uang yang harus dikeluarkan.

Menurut Tjiptono (2015:156), dimensi harga adalah sebagai berikut :

a. keterjangkauan harga

konsumen bisa menjangkau harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu merek dan harganya juga berbeda dari termurah sampai termahal. Dengan harga yang ditetapkan para konsumen banyak yang membeli produk, karena harganya sesuai dengan keterjangkauan masing-masing konsumen dan bervariasi sesuai jenis barang yang dipilih.

b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk

Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi konsumen orang sering memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang, karena mereka melihat adanya perbedaan kualitas. Apabila harga lebih tinggi orang cenderung beranggapan bahwa kualitasnya juga lebih baik, sedangkan yang lebih murah memiliki kualitas yang biasa saja.

c. Daya saing harga

Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal murahnya harga suatu produk sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat membeli produk tersebut.

d. Kesesuaian harga dengan manfaat

Konsumen memutuskan membeli suatu produk jika manfaat yang dirasakan lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya.

Indikator Harga

Menurut Goenadhi (2011:159), indikator harga adalah :

- a. Harga terjangkau daya beli konsumen, dimana konsumen membeli suatu produk yang memiliki harganya terjangkau sehingga mudah dicapai atau dibeli.
- b. Harga bersaing dengan merek lain, yaitu konsumen biasanya membeda- bedakan harga produk yang mau dibeli.
- c. Pemberian diskon atau potongan harga, pihak manajemen perusahaan atau produsen memberikan potongan terhadap konsumen pada pembelian produk yang diinginkan

Pengertian Penjualan

Menurut Assuari (2011:23), kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transaksi. Sedangkan menurut Swasta (2004:403), penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu maka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan juga dapat diartikan sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam menjual barang atau jasa ada beberapa faktor yang harus diperhatikan. Menurut Swastha (2008:406) adalah sebagai berikut :

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua.

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

c. Modal

Pada awalnya pihak pembeli belum mengenal produk yang akan ditawarkan oleh penjual, oleh karena itu pihak penjual perlu melakukan usaha untuk memperkenalkan produknya. Semua usaha ini dapat berjalan, jika pihak penjual memiliki modal.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli bidang penjualan.

Tingkat Pendapatan

Menurut Soekartawi (2012:132), pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Sedangkan menurut Pitma (2015:38), pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta.

Sumber Pendapatan

Menurut Kurniawati (2005:4), sumber pendapatan ada tiga yaitu :

- a. Pendapatan yang berasal dari sektor formal yaitu gaji yang diperoleh secara tetap, biasanya berupa gaji bulanan maupun gaji mingguan.
- b. Pendapatan yang berasal dari sektor informal yaitu berupa pendapatan tambahan yang berasal dari tukang buruh dan pedagang.
- c. Pendapatan berasal dari sektor subsistem yaitu pendapatan yang diperoleh dari usaha sendiri berupa tanaman, ternak dan pemberian orang lain.

Sedangkan menurut Greuning (2013:289), bahwa pendapatan dapat berasal dari :

- a. Penjualan barang
- b. Pemberian jasa
- c. Penggunaan aset entitas oleh entitas lain yang menghasilkan bunga
- d. Royalti
- e. Dividen

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Menurut Sugiyono (2012:147), metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel lain kemudian digunakan dalam memecahkan suatu masalah dengan mengumpulkan, menyusun, menganalisis, data sehingga dapat ditarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dilakukan dengan proses SPSS dengan mengambil tingkat signifikan 0,05 dengan interval keyakinan 95%. Dengan kriteria nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} pada kepercayaan tertentu, berarti instrumen tersebut memenuhi kriteria validitas sehingga item tersebut layak digunakan dalam penelitian.

Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$, dalam hal ini jumlah sampel. Nilai r_{hitung} diperoleh dari proses SPSS berdasarkan *Reability Analisis-Scale* dengan melihat nilai *Corected Item-Total Correlation* pada tabel *Item-Total Statistic*. Nilai r_{tabel} diperoleh rumus : $df = n-2$ $df = 75-2$ $df = 73$ $r_{tabel} = r_{0,05 : 73} = 0,2272$.

Tabel 1.
Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_1)

No	Item Pernyataan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	Harga <i>hand sanitizer</i> yang ditawarkan Alfamart terjangkau oleh daya beli konsumen.	0,542	0,2272	Valid
2	Harga <i>hand sanitizer</i> di Alfamart sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.	0,652	0,2272	Valid
3	Saya lebih senang menggunakan produk <i>Hand Sanitizer</i> yang lebih murah.	0,824	0,2272	Valid
4	Harga <i>hand sanitizer</i> gel lebih murah dibandingkan <i>hand sanitizer</i> cair.	0,718	0,2272	Valid

5	Saya tidak terlalu melihat berapa harga <i>hand sanitizer</i> yang saya perhatikan adalah komposisi yang terkandung didalam produk tersebut.	0,787	0,2272	Valid
---	--	-------	--------	-------

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,2272 maka variabel penelitian dengan menggunakan 5 item pernyataan adalah valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Tabel 2.
Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan (X₂)

No	Item Pernyataan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	Meskipun dengan harga tinggi ditengah maraknya wabah Covid-19 penjualan produk <i>hand sanitizer</i> terus meningkat.	0,844	0,2272	Valid
2	Penjualan <i>hand sanitizer</i> hanya meningkat selama maraknya wabah Covid-19.	0,628	0,2272	Valid
3	<i>Hand sanitizer</i> cair lebih diminati dibandingkan <i>hand sanitizer</i> gel.	0,843	0,2272	Valid
4	Penjualan <i>hand sanitizer</i> non alkohol kurang diminati masyarakat.	0,852	0,2272	Valid
5	Pemajangan dan tawaran kasir akan produk <i>hand sanitizer</i> membuat konsumen tertarik untuk membeli.	0,896	0,2272	Valid

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,2272 maka variabel penelitian dengan menggunakan 5 item pernyataan adalah valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Tabel 3.
Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendapatan (Y)

No	Item Pernyataan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	Pendapatan yang diperoleh Alfamart dari produk <i>hand sanitizer</i> hanya meningkat selama maraknya wabah Covid-19.	0,632	0,2272	Valid
2	Keuntungan yang diperoleh dari penjualan produk <i>hand sanitizer</i> menambah pendapatan yang diperoleh Alfamart.	0,757	0,2272	Valid

3	Desain kemasan produk <i>hand sanitizer</i> yang baik lebih diminati sehingga dapat menambah pendapatan yang diperoleh Alfamart.	0,852	0,2272	Valid
4	Pendistribusian produk <i>hand sanitizer</i> selama maraknya wabah Covid-19 mampu meningkatkan pendapatan yang diperoleh Alfamart.	0,771	0,2272	Valid
5	Promosi akan produk <i>hand sanitizer</i> oleh kasir menarik minat konsumen untuk membeli sehingga menambah pendapatan yang diperoleh Alfamart.	0,657	0,2272	Valid

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,2272 maka variabel penelitian dengan menggunakan 5 item pernyataan adalah valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Uji Reliabilitas

Uji Reabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang dipergunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Metode uji reabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Cronbach's Alpha*.

Tabel 4.
Nilai Cronbach's Alpha

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	r tabel	Keterangan
(X ₁)	0,874	0,60	Reliabel
(X ₂)	0,926	0,60	Reliabel
(Y)	0,890	0,60	Reliabel

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,2272 maka variabel penelitian dengan menggunakan 5 item pernyataan adalah valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Analisis Kuantitatif

Regresi Linear Sederhana

Berdasarkan data penelitian yang dikumpulkan baik dari variabel bebas dan variabel terikat yang diolah menggunakan SPSS, maka diperoleh hasil perhitungan regresi linear berganda sebagai berikut :

Tabel 5.
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3,430	1,250		2,745	,008
HARGA	,535	,106	,543	5,038	,000
PENJUALAN	,286	,092	,334	3,095	,003

a. Dependent Variable: TINGKAT PENDAPATAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut : $Y = 3,430 + 0,535X_1 + 0,286X_2$

Berdasarkan persamaan regresi linear berganda diatas, diperoleh :

1. Nilai konstanta sebesar 3,430. Nilai tersebut menunjukkan bahwa apabila harga dan penjualan bernilai nol, maka tingkat pendapatan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk sebesar 3,430.
2. Koefisien regresi untuk variabel iklan (X_1) sebesar 0,535 bernilai positif. Artinya apabila terjadi peningkatan nilai pada variabel harga (X_1) sebesar satu satuan maka variabel tingkat pendapatan (Y) juga akan meningkat sebesar 0,535. Dan variabel lainnya dianggap konstan.
3. Koefisien regresi untuk variabel penjualan (X_2) sebesar 0,286. Artinya apabila terjadi peningkatan nilai pada variabel penjualan (X_2) sebesar satu satuan maka variabel tingkat pendapatan (Y) juga akan meningkat sebesar 0,286. Dan variabel lainnya dianggap konstan.

Koefisien Korelasi

Untuk menghitung korelasi linear berganda menggunakan SPSS versi 16 for windows dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 6.
Hasil Analisis Korelasi Linear Berganda

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,835 ^a	,697		,688

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, HARGA
b. Dependent Variable: TINGKAT PENDAPATAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS versi 16 for windows, 2020



Berdasarkan tabel diatas nilai korelasi atau nilai R sebesar 0,835 pada posisi 0,800 - 1,000. Nilai ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel harga (X₁) dan penjualan (X₂) dengan variabel tingkat pendapatan (Y) adalah sangat kuat.

Koefisien Determinasi

Untuk menghitung koefisien determinasi linear berganda menggunakan SPSS versi 16 for windows dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 7.
Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,835 ^a	,697	,688	2,641

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, HARGA

b. Dependent Variable: TINGKAT PENDAPATAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS versi 16 for windows, 2020

Pada tabel diatas diperoleh informasi bahwa koefisien determinasi (R Square) adalah sebesar 0,697 atau 69,7%. Nilai ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel independen yaitu harga (X₁) dan penjualan (X₂) adalah sebesar 69,7% terhadap variabel dependen yaitu tingkat pendapatan (Y). Sementara 30,3% sisanya merupakan kontribusi dari faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Hipotesis (Uji t dan Uji F)

Uji t

Uji t dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara atau pengaruh yang berarti (signifikan) antara variabel independen (harga, penjualan) secara parsial terhadap variabel dependen (tingkat pendapatan) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

Tabel 8.
Hasil Pengujian Hipotesis (Uji t)

Model	t _{hitung}	t _{tabel}	Keputusan
Harga	5,038	1,993	Ha Diterima
Penjualan	3,095	1,993	Ha Diterima

Sumber : Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Menentukan t_{tabel} yaitu : df = n-k-1

df = 75-2-1

df = 72

$t_{0,05 : 72} = 1,993$

Berdasarkan tabel diatas diperoleh hasil t_{hitung} setiap variabel X adalah sebagai berikut :

- Variabel harga (X_1) $t_{hitung} = 5,038$ dan $t_{tabel} = 1,993$; dimana $5,038 > 1,993$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.
- Variabel penjualan (X_2) $t_{hitung} = 3,095$ dan $t_{tabel} = 1,993$; dimana $3,095 > 1,993$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh penjualan (X_1) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu harga (X_1) dan penjualan (X_2), secara bersama-sama mempunyai pengaruh terkait dengan variabel dependen yaitu tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

Tabel 9.
Hasil Pengujian Hipotesis (Uji F)

Model	ANOVA ^a				
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1153.864	2	576.93282.712		.000 ^a
Residual	502.216	72	6.975		
Total	1656.080	74			

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, HARGA

b. Dependent Variable: TINGKAT PENDAPATAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS versi 16 for windows

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 82,712. Nilai F_{tabel} dihitung menggunakan tingkat keyakinan dengan interval 95%. Nilai F_{tabel} diperoleh dari $(n-k-1) = 75-2-1 = 72$, sehingga diperoleh F_{tabel} sebesar 3,12. Pengujian secara simultan dilakukan dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Hasilnya adalah nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} yaitu $(82,712 > 3,12)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) dan penjualan (X_2) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pada hasil analisis yang dilakukan dapat diketahui pada keseluruhan pernyataan variabel X_1 , X_2 dan Y dalam penelitian ini, didapatkan $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka

keseluruhan angket pada setiap variabel penelitian ini adalah valid, sehingga dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian. Kemudian uji reliabilitas diketahui jika variabel X_1 , X_2 dan Y lebih besar dari 0,60 maka seluruh kuesioner variabel X_1 , X_2 dan Y reliabel sehingga dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Berdasarkan persamaan regresi linear berganda adalah $Y = 3,430 + 0,535X_1 + 0,286X_2$. Dan nilai korelasi sebesar 0,835 berada pada posisi 0,800-1,000 maka dinyatakan hubungannya sangat kuat sedangkan angka *r square* (koefisien determinasi) sebesar 0,697 hal ini menunjukkan bahwa sumbangan variabel harga (X_1), penjualan (X_2), dan tingkat pendapatan (Y) produk *hand sanitizer* pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja sebesar 69,7% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Berdasarkan data yang diperoleh t_{hitung} untuk variabel harga sebesar 5,038 dengan t_{tabel} 1,993. Nilai yang diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,038 > 1,993$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

Kemudian untuk variabel penjualan nilai t_{hitung} 3,095 dengan t_{tabel} 1,993. Nilai yang diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,095 > 1,993$ maka keputusannya H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh penjualan (X_2) terhadap tingkat pendapatan (X_2) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Kemudian hasil penelitian F_{hitung} (82,712) $>$ F_{tabel} (3,12) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) dan penjualan (X_2) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Berdasarkan dari pembahasan diatas meskipun dengan harga penjualan yang tinggi semakin produk *hand sanitizer* dikenal dan dibutuhkan oleh masyarakat, maka tetap menarik minat masyarakat untuk membeli produk tersebut sehingga menambah pendapatan yang diperoleh oleh PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka disimpulkan bahwa variabel harga dan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat pendapatan perusahaan. Berdasarkan analisis regresi linear berganda didapatkan persamaan $Y = 3,430 + 0,535X_1 + 0,286X_2$, nilai koefisien korelasi linear berganda (r) sebesar 0,835. Sedangkan nilai koefisien determinasi linear berganda (*r square*) sebesar 0,697 atau sama dengan 69,7% , jadi dapat dijelaskan bahwa harga dan penjualan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan sebesar

69,7% sedangkan sisanya 30,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti. Berdasarkan uji hipotesis dari penelitian ini setelah melakukan perbandingan antara t_{hitung} untuk variabel harga sebesar 5,038 dengan t_{tabel} 1,993. Nilai yang diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,038 > 1,993$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Kemudian untuk variabel penjualan nilai t_{hitung} 3,095 dengan t_{tabel} 1,993. Nilai yang diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,095 > 1,993$ maka keputusannya H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh penjualan (X_2) terhadap tingkat pendapatan (Y) di pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja. Kemudian hasil penelitian F_{hitung} (82,712) $>$ F_{tabel} (3,12) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terdapat pengaruh harga (X_1) dan penjualan (X_2) secara bersama- sama terhadap tingkat pendapatan (Y) pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Prof. Dr. Hamka di Baturaja.

DAFTAR PUSTAKA

- Adji, Wahyu, D. 2004. *Ekonomi*. PT Glora Askara Pratama. Jakarta.
- Afandi, P. 2018. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator)*. Zanafa Publishing. Riau.
- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta. Bandung.
- Amirullah. 2015. *Pengantar Manajemen*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Arief Rahman Kurniawan,. 2014. *Total Marketing*. Kobis. Yogyakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Arikunto.S dalam Gunawan. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Assauri, Sofjan. 2010. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Basu Swastha, Hani Handoko. 2015. *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku.Konsumen*. BPFE. Yogyakarta.
- Boone, Louis E, Kurtz, David L. 2008. *Pengantar Bisnis Kontemporer buku 1*. Salemba Empat. Jakarta.
- Danil, M. 2013. *Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen* Vol.4, No.7, (PP:33-41). Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen. Aceh.
- Daryono. 2011. *Manajemen Pemasaran*. PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera. Jakarta.
- Fandy, Tjiptono. 2011. *Pemasaran Jasa*. Bayumedia. Malang.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2014. *Manajemen Operasi*. BPFE. Yogyakarta

