



## **HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN TOKO JAYA DI PUSAT GROSIR PGS SURABAYA**

**Nuryadi**

Ekonomi / Manajemen, [nuryadiemail@gmail.com](mailto:nuryadiemail@gmail.com), Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pemuda

### **ABSTRAK**

This study aims to explain the effect of selling price and sales volume on the sales of Toko Jaya Aik, either partially or simultaneously. This type of research is quantitative research with a causal approach. The Toko Jaya Accounting Report 2018-2019 with a 2-month sample was used as a research taxi. Data was collected by means of internet literature research and literature research observations. Multiple linear regression analysis, F test, and T test were used for data analysis in this study. The results showed that the selling price had a positive and significant effect partially or simultaneously on Toko Jaya's bottom line. Sales have a positive and significant impact on Toko Jaya's bottom line, either partially or all at once.

**Keywords:** selling price, sales volume, revenue

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap penjualan Toko Jaya Aik, baik secara parsial maupun simultan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan kausal. Laporan Akuntansi Toko Jaya 2018-2019 dengan sampel 2 bulan digunakan sebagai taksi penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi internet literature research dan literature research. Analisis regresi linier berganda, uji F, dan uji T digunakan untuk analisis data dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan sebagian atau sekaligus terhadap bottom line Toko Jaya. Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap bottom line Toko Jaya, baik sebagian maupun sekaligus.

**Kata Kunci:** harga jual, volume penjualan, pendapatan

### **1. PENDAHULUAN**

Perusahaan adalah suatu perusahaan yang didirikan oleh seorang individu atau kelompok untuk menghasilkan barang atau menyediakan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Tujuan utama memulai suatu usaha adalah untuk mengembangkan dan memajukan usaha agar dapat bertahan hidup dengan mencapai pendapatan atau laba yang maksimal. Menurut (Putranto, 2017) laba adalah selisih positif yang dihasilkan dari penjualan produk dan jasa dengan harga yang lebih tinggi dari biaya produksi produk atau jasa tersebut. Profitabilitas perusahaan dapat dijadikan sebagai ukuran efisiensi dan efektifitas suatu perusahaan. Semakin menguntungkan suatu bisnis semakin efektif dalam pertumbuhan dan kemajuan bisnis yang dikelolanya.

Pada dasarnya untuk memperoleh pendapatan yang maksimal tidak dapat dipisahkan antara masalah penjualan peningkatan penjualan dan penentuan harga jual. Pendapatan adalah kemampuan setiap usaha untuk memenuhi kebutuhan materialnya dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan diukur dalam rupiah yang diterima dari pembeli atau konsumen. (Santi et al., 2019)

(Arifin et al., 2020) berpendapat Pendapatan ini adalah jumlah arus kas yang akan timbul dari manfaat ekonomi dari aktivitas sehari-hari perusahaan selama periode tersebut jika arus kas ini akan meningkatkan modal tanpa menimbulkan kerugian atas kontribusi investasi.

Menurut (Didin, burhanuddin, 2018) faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah biaya dari harga jual dan jumlah yang dikonsumsi. Perkiraan biaya adalah biaya atau biaya untuk memproduksi suatu produk atau jasa. Biaya yang dikeluarkan secara langsung atau tidak langsung dalam proses produksi mempengaruhi penentuan harga jual, penetapan harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan output mempengaruhi tingkat pendapatan. Untuk memaksimalkan pendapatan, setiap perusahaan harus mempertimbangkan harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Harga adalah jumlah yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa atau total nilai moneter dari konsumen yang menerima atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Kotler & Armstrong, 2013)

Penetapan harga jual harus ditentukan dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan pada waktu produksi. Harga jual produk akan mempengaruhi pembeli dalam memilih atau membeli produk semakin tinggi harga jual jika sesuai dengan manfaat yang diterima maka pembeli akan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan sehingga dapat mempengaruhi perusahaan volume penjualan.

(iwang bayu ardiansyah, 2014) menyatakan bahwa Pendapatan adalah total penjualan yang digabungkan perusahaan ke dalam unit produk selama periode tertentu untuk memaksimalkan keuntungan sehingga dapat mendukung pertumbuhan perusahaan. Sedangkan menurut (Anisa et al., 2020) penjualan adalah ukuran kuantitas atau kuantitas barang atau jasa yang dijual.

Pusat Grosir PGS Surabaya merupakan salah satu pusat perbelanjaan di Surabaya dimana para pedagang menjual berbagai macam produk mulai dari keramik rumah tangga pakaian sepatu alat elektronik dan kebutuhan lainnya dengan harga grosir yaitu harga jual suatu barang lebih murah dari harga dalam kondisi normal dengan ketentuan pembelian barang dalam jumlah banyak minimal belasan buah.

Toko Jaya merupakan salah satu toko yang terletak di Pusat Grosir PGS Surabaya yang menjual kaos dan kaos dalam berbagai model untuk pria remaja dan dewasa. Harga jual kaos dan kaos yang ditawarkan Toko Jaya kepada pembeli adalah harga grosir dan eceran. Penetapan harga jual Toko Jaya berpengaruh terhadap minat pembeli untuk dapat menambah atau mengurangi jumlah barang yang dijual. Volume penjualan akan mempengaruhi seberapa besar pendapatan yang diterima Toko Jaya setiap bulan.

Kata-kata saat ini dari masalah pencarian adalah.

1. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan Toko Jaya?
2. Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan Toko Jaya?

Adanya Penelitian ini dimaksudkan buat menggambarkan dampak harga jual terhadap pendapatan Toko Jaya buat menggambarkan dampak volume penjualan terhadap pendapatan Toko Jaya.

## **2. LANDASAN TEORI**

### **2.1. Pengertian Harga Jual**

Menurut (Kotler & Armstrong, 2013) harga adalah jumlah yang dibebankan untuk suatu barang atau jasa atau nilai moneter yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sedangkan menurut (Kotler & Armstrong, 2013), harga adalah, yaitu jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk produk tersebut.

Menurut (Utomo & Arifin, 2020) harga jual adalah jumlah yang dibebankan oleh unit usaha kepada pelanggan atau pelanggan atas barang atau jasa yang akan dijual atau diserahkan.

#### **2.1.1. Pengertian Volume Penjualan**

Menurut (Anisa et al., 2020) volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diterima oleh suatu perusahaan selama periode tertentu dalam satuan/total/rupe. Sementara itu, volume penjualan menurut (Nuryadi, Setyowati et al., 2020) adalah hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan secara nyata, dalam unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.

### 2.1.2. Pengertian Pendapatan

Sedangkan menurut (Anisa et al., 2020) pendapatan adalah arus kas aset dan/atau pelepasan kewajiban yang timbul dari penyediaan atau produksi barang, penyediaan jasa, dan kegiatan usaha lainnya. Pekerjaan dalam proses selama periode .

Penghasilan adalah hasil dari individu atau rumah tangga yang menjalankan bisnis atau tempat kerja. Ada berbagai jenis orang, seperti mereka yang bergerak di bidang pertanian, perikanan, peternakan, buruh dan perdagangan, dan mereka yang bekerja di sektor publik atau swasta (Nazir, 2010).

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan kausal. Pendekatan asosiatif adalah pendekatan yang membutuhkan hubungan antara dua variabel atau lebih untuk mengkonstruksi suatu masalah. Hubungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hubungan sebab akibat, yaitu hubungan yang menyebabkan suatu akibat.

Dalam penelitian ini, variabel bebas atau variabel terikat adalah harga jual (X1) dan volume penjualan (X2), dan variabel terikat atau variabel bebasnya adalah pendapatan (Y). Sumber data penelitian meliputi data primer, yaitu peneliti yang melakukan pengamatan langsung di Toko Jaya dan data sekunder berupa laporan akuntansi di Toko Jaya, jurnal dan buku sebagai penunjang data penunjang.

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan akuntansi Toko Jaya tahun 2018-2019 atau selama 2 bulan. sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah sampel yang tidak reliabel. Menurut Sugiyono (2019:131), sampel yang tidak mungkin adalah sampel yang tidak memberikan pilihan bagi anggota populasi. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengambilan sampel populasi dengan menggunakan seluruh populasi sebagai sampel .

Data studi dikumpulkan dengan menggunakan metode observasional, film dokumenter, survei perpustakaan, dan survei internet. Metode ini menggunakan analisis regresi berganda

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Tabel 1.1

Uji t untuk Harga Jual dan Volume Penjualan Kaos Ecer

		Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.700E7	3.446E6		-4.934	.000		
	Kaos Ecer	434.085	75.812	.213	5.726	.000	.708	1.412
	Volume Penjualan A	38001.067	1298.390	1.088	29.268	.000	.708	1.412

a. Dependent Variable: Pendapatan A

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, persamaan garis regresi  $Y = 1.700E7 + 3.085X1 + 38001.067X2 + e$ , yang dapat dipahami sebagai harga jual (X1) dan jumlah yang terjual (X2) sama dengan nol atau konstan, nilai pendapatan (Y) adalah 1700 E7. Nilai harga jual (X1) meningkat satu sedangkan variabel lainnya tetap, sehingga nilai pendapatan meningkat sebesar 3.085. Jika variabel (X2) bertambah satu dan nilai variabel lainnya tetap, maka nilai pendapatan meningkat 3.8001.067.

Sedangkan pada kolom Sig. Pada Tabel 1.1, nilai signifikan variabel harga jual (X1) sebesar 0,000 dan variabel volume penjualan (X2) sebesar 0,000. Dari tabel hasil penelusuran di atas, nilai signifikansi X1 dan X2 lebih kecil dari prosentase error 5% atau 0,05, sehingga harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) pada retail kaos dipahami memiliki dampak parsial pada pendapatan Toko Jaya.

### 4.2 Tabel 1.2

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.993E7	719641.199		-27.690	.000		
	Kaos Grosir	623.449	21.311	.284	29.254	.000	.974	1.027
	Volume Penjualan B	31821.367	307.234	1.005	103.574	.000	.974	1.027

a. Dependent Variable: Pendapatan B

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan hasil pengujian harga jual dan volume grosir kaos pada Tabel 1.2 diatas, persamaan garis regresi  $Y = 1.993E7 + 623.9X_1 + 31821.367X_2 + e$ , ini berarti nilai barang eceran Harga jual t- baju kaos (X1) dan penjualan (X2) adalah nol atau konstan, maka nilai pendapatan Toko Jaya (Y) adalah 1,993E7. Nilai harga jual (X1) pada kaos grosir meningkat satu dan variabel lainnya tetap, sehingga nilai penjualan meningkat sebesar 623. 9. Nilai volume penjualan (X2) meningkat untuk satu variabel dan variabel lainnya tetap, sehingga nilai pendapatan Toko Jaya (Y) meningkat sebesar 31.821,67.

Sementara itu, di Sig. Pada Tabel 2.1, harga jual (X1) kaos grosir adalah 0,000. Volume penjualan (X2) adalah 0,000. Nilai signifikansi variabel X1 dan X2 lebih rendah dari persentase error 5% atau 0,05.

Oleh karenanya, harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) kaos grosir memiliki pengaruh secara parsial terhadap pendapatan (Y) Toko Jaya.

#### 4.3 Tabel 1.3

##### Hasil Uji t untuk Harga Jual dan Volume Penjualan Kemeja Ecer

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-4.882E6	1.024E6		-4.766	.000		
	Kemeja Ecer	62.572	11.577	.090	5.405	.000	.881	1.135
	Volume Penjualan C	78967.651	1279.806	1.025	61.703	.000	.881	1.135

a. Dependent Variable: Pendapatan C

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas, persamaan garis regresinya adalah  $Y = .882E6 + 62.572X_1 + 78967.651X_2 + e$ , yang artinya jika harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) nol atau konstan, maka nilai pendapatan harga adalah .882E6. Ketika nilai harga jual (X1) kemeja eceran meningkat satu dan variabel lainnya tetap, nilai pendapatan Toko Jaya (Y) meningkat sebesar 62.572. Jika nilai volume penjualan (X2) eceran kemeja meningkat satu dan variabel lainnya tetap, maka nilai penjualan (Y) meningkat sebesar 78.967.651.

Dalam Tanda. Pada Tabel 1.3, nilai signifikansi yang dihasilkan oleh variabel harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) kaos pada toko eceran adalah 0,000. Nilai signifikansi harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) lebih kecil dari probabilitas 0,05 yang berarti variabel harga jual (X1) dan volume penjualan (X2) kaos pada toko retail mempunyai andil dalam pendapatan Toko Jaya (Y).

#### 4.4 Tabel 1.4

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.359E7	7.266E6		-1.870	.075		
	Kemeja Grosir	215.124	118.149	.071	1.821	.083	.977	1.023
	Volume Penjualan D	60715.216	2372.212	.993	25.594	.000	.977	1.023

a. Dependent Variable: Pendapatan D

##### Hasil Uji t untuk Harga Jual dan Volume Penjualan Kemeja Grosir

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan hasil penelitian pada Tabel 1.4, persamaan garis regresi diperoleh  $Y = 1.359E7 + 215.12 X_1 + 60715.216 X_2$ , yaitu jika harga jual ( $X_1$ ) dan jumlah yang dijual ( $X_2$ ) nol atau konstan, maka nilai pendapatan adalah 1.359E7. Nilai harga jual ( $X_1$ ) kaos grosir meningkat satu sedangkan variabel lainnya tetap, sehingga nilai pendapatan ( $Y$ ) meningkat sebesar 215.12. Jika nilai volume penjualan ( $X_2$ ) grosir kaos meningkat satu dan variabel lainnya konstan, maka nilai pendapatan meningkat sebesar 60.715.216.

Sedangkan pada kolom Sig. Pada tabel hasil pencarian di atas diperoleh nilai signifikansi harga jual ( $X_1$ ) kaos grosir sebesar 0,083 dan nilai variabel kuantitas penjualan ( $X_2$ ) kaos mentah sebesar 0,000. Dari data tersebut dapat diinterpretasikan bahwa harga jual ( $X_1$ ) kaos grosir tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan Toko Jaya ( $Y$ ) karena nilai signifikansinya lebih besar dari probabilitas 0,5. Sementara volume penjualan bervariasi ( $X_2$ ), grosir kemeja memiliki pengaruh parsial terhadap pendapatan Toko Jaya ( $Y$ ).

#### 4.5 Tabel 2.1

Hasil Uji F untuk Kaos Ecer

##### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.738E15	2	8.690E14	500.144	.000 <sup>a</sup>
	Residual	3.649E13	21	1.737E12		
	Total	1.774E15	23			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan A, Kaos Ecer

b. Dependent Variable: Pendapatan A

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan tabel Anova hasil uji F pada produk kaos ecer, pada kolom Sig. dihasilkan nilai signifikansi 0,000 yang berartikan bahwa harga jual ( $X_1$ ) dan volume penjualan ( $X_2$ ) ketika diuji secara bersamaan memiliki pengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap pendapatan ( $Y$ ) Toko Jaya. Hal ini diperoleh dari nilai signifikansi yang dihasilkan 0,000 lebih rendah dari probabilitas 0,05.

#### 4.6 Tabel 2.2

Hasil Uji F untuk Kaos Grosir

##### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.185E15	2	5.925E14	5.445E3	.000 <sup>a</sup>
	Residual	2.285E12	21	1.088E11		
	Total	1.187E15	23			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan B, Kaos Grosir

b. Dependent Variable: Pendapatan B

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan hasil uji F dapat menjelaskan bahwa harga jual ( $X_1$ ) dan volume penjualan ( $X_2$ ) kaos grosir yang diuji berpengaruh positif dan signifikan secara bersamaan. ( $Y$ ) Dari Toko Jaya. Hal ini dapat dilihat pada kolom Sig. Pada Tabel 2.2, signifikansinya adalah 0,000, yang lebih kecil dari probabilitas 0,05.

## Hasil Uji F untuk Kemeja Ecer

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7.939E14	2	3.970E14	2.046E3	.000 <sup>a</sup>
	Residual	4.074E12	21	1.940E11		
	Total	7.980E14	23			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan C, Kemeja Ecer

b. Dependent Variable: Pendapatan C

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan Tabel 2.3, hasil uji F pada kaos retail didapatkan nilai signifikansi pada Sig. sama dengan 0,000. Nilai signifikansi yang dihasilkan pada tabel di atas lebih kecil dari probabilitas 0,05, sehingga dapat dipahami bahwa harga jual (X1) kemeja eceran dan volume penjualan (X2) kemeja secara eceran setelah dilakukan pengujian secara serentak bernilai positif dan efek yang signifikan pada saat yang bersamaan. atas pendapatan (Y) Toko Jaya.

## 4.7 Tabel 2.4

## Hasil Uji F untuk Kemeja Grosir

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.090E15	2	1.545E15	329.648	.000 <sup>a</sup>
	Residual	9.842E13	21	4.687E12		
	Total	3.188E15	23			

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan D, Kemeja Grosir

b. Dependent Variable: Pendapatan D

Sumber: Data SPSS yang di olah

Berdasarkan Tabel 2.4, nilai signifikansi yang terdapat pada Sig. lebih kecil dari 0,000 dibandingkan dengan probabilitas 0,05, sehingga dapat dipahami bahwa variabel harga jual (X1) grosir kaos dan volume penjualan (X) setelah diuji secara simultan berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap pendapatan (Y) Toko Jaya.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang mengenai pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan Toko Jaya, maka hasil analisis data menunjukkan bahwa harga jual produk Toko Jaya memiliki pengaruh secara parsial terhadap pendapatan Toko Jaya pada tahun 2018-2019, kecuali variabel harga jual kemeja grosir. Terdapat faktor variabel lain dimana angka permintaan kemeja grosir mengalami peningkatan dan penurunan bersamaan perubahan harga jual produk yang menyesuaikan pasar di tahun 2018-2019, sehingga harga jual kemeja grosir tidak dapat mempengaruhi pendapatan Toko Jaya. Sedangkan menurut (Dipajana 2019) yaitu faktor faktor yang menentukan kebijakan dalam penetapan harga jual yaitu permintaan produk dan target pangsa pasar.

Sedangkan volume penjualan baik kaos ecer, kaos grosir, kemeja ecer maupun kemeja grosir juga memiliki pengaruh terhadap pendapatan Toko Jaya baik secara parsial dan simultan, sesuai dengan penelitian (Santi et al., 2019) bahwa adanya pengaruh signifikan volume penjualan terhadap pendapatan.

Hasil penelitian harga jual dan volume penjualan yang diuji secara bersamaan yaitu memiliki pengaruh positif dan signifikansi terhadap pendapatan Toko Jaya, hal ini sesuai dengan penelitian Dewi Purnama Sari (2018), yang mana ada pengaruh positif dan signifikansi harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan penelitian ini adalah harga jual kaos memiliki sedikit atau tidak berpengaruh terhadap pendapatan Toko Jaya. Hasil pengujian penjualan t berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Toko Jaya, terlihat dari nilai signifikansi kolom Sig. Pada tabel faktor output SPSS adalah 0,000. Hasil uji F dalam penelitian ini adalah harga jual dan volume berpengaruh terhadap bottom line Toko Jaya. Tabel ANOVA merupakan output SPSS kolom Sig, karena penelitian ini dilakukan dengan menguji secara simultan variabel harga jual dan penjualan pada wiraniaga. Pihak Toko Jaya terus meningkatkan pemasaran penjualannya secara digital atau secara online untuk meningkatkan pendapatannya, dan terus meningkatkan kualitas produksi agar terus selalu di percaya oleh konsumen

### Saran

Saran dalam penelitian ini: agar para penjual untuk terus update menggunakan digital marketing agar memiliki daya saing dan bagi penelitian selanjutnya: agar menambah variabel lain untuk mengetahui tingkat pendapatan, serta menggunakan metode penelitian lain agar hasil penelitian yang diharapkan dapat tercapai

### Ucapan Terima Kasih

Terima kasih banyak kepada lembaga STIE Pemuda yang telah memfasilitasi penulisan artikel ini dan terima kasih banyak atas bantuan rekan-rekan dosen STIE Pemuda sehingga terselesainya penelitian ini.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anisa, N. A., Arifin, S., Setyowati, L., Hidayah, N., & Megasari, A. D. (2020). Financial Literacy on Impulsive Buying Behavior in Y Generation. *Quantitative Economics and Management Studies*, 1(1). <https://doi.org/10.35877/454ri.qems1180>
- [2] Arifin, S., Anisa, N. A., Siswohadi, S., Megasari, A. D., & Darim, A. (2020). The Effect of Consumption On The Society Welfare In Sampang District. *Quantitative Economics and Management Studies*, 1(2), 166–170. <https://doi.org/10.35877/454ri.qems88>
- [3] Didin, burhanuddin, S. Arifin. (2018). Jurnal Mitra Manajemen ( JMM Online ). *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(4), 265–475. <http://e-jurnalmitramanajemen.com/index.php/jmm/article/view/125/69>
- [4] Dipajana, A. A. N., & H, I. H. (n.d.). *The Effect Of Excessive Setting Time , Long Damage Of The Machine , Time Of Packaging Packages Stopped To Production Operational Costs : Study In Line 8a Pt Xyz Farma Tbk.* 27–44.
- [5] Iwang bayu ardiansyah, I. S. E. Y. (2014). *Upaya Peningkatan Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Melalui Periklanan.* 15(1), 1–8.
- [6] Kotler & Armstrong. (2013). *Managemant.*
- [7] Nazir. (2010). Kaki Lima Di Kabupaten Aceh Utara. *Nazir Pascasarjana Universitas Sumatra Utara Medan*, 1–16.
- [8] Nuryadi, Setyowati, L., Alfani, R., Arifin, S., & Siswohadi, S. (2020). The Effect Of Good Corporate Governance on Financial Performance in PT X. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, 03(02), 213–220.
- [9] Putranto, A. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280–286. <https://doi.org/10.32699/ppkm.v4i3.432>
- [10] Santi, N. W. A., Haris, I. A., & Sujana, I. N. (2019). Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Ud. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11(1), 116. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v11i1.20090>
- [11] Utomo, P., & Arifin, S. (2020). The utility of gadget (Smartphone) and learning facility on economics learning achievement in east java in indonesia. *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management, August*, 2838–2842.