



PENGARUH PANDEMIK COVID-19 DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP TOTAL PENDAPATAN PADA PT INTERNUSA MEDIKA SURABAYA

Lis Setyowati, Cicilia Tika Elfiana

Ekonomi / Manajemen, lissetyowati@gmail.com, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pemuda
Ekonomi / Manajemen, cicilliatikaelfiana4@gmail.com, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pemuda

ABSTRAK

This research aims to describe the effect of pandemic covid-19 and sales volume on PT Internusa Medika income both partially and simultaneously. This type of research is quantitative research with associative-casual approach. The used of research population is accountancy report of PT Internusa Medika in January 2019 till May 2019 with the research sample in 29 months. Data collected by observation method, documentation method, internet research, and library research. The data analysis method used multiple linier regression analysis, F test, T test, and R Square. The results showed that there was a positive and significant effect partially and simultaneously by Pandemic covid-19 on the PT Internusa Medika income. There was a positive and significant effect partially and simultaneously sales volume on the PT Internusa Medika income.

Keywords: Pandemic covid-19, sales volume, income.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengaruh pandemik Covid-19 dan volume penjualan terhadap pendapatan di PT Internusa Medika baik secara parsial maupun simultan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif-kausal. Populasi penelitian yang digunakan adalah laporan pembukuan PT Internusa Medika di bulan Januari 2019 sampai dengan Mei 2021 dengan sampel penelitian 29 bulan. Data dikumpulkan menggunakan metode observasi, dokumentasi, riset internet dan penelitian keperustakaan. Metode analisis data penelitian menggunakan analisis regresi linier berganda, uji F, uji t, dan koefisien determinasi simultan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pandemik Covid-19 mempunyai pengaruh positif dan simultan baik secara parsial maupun simultan terhadap pendapatan PT Internusa Medika. Volume penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikansi baik secara parsial maupun simultan terhadap pendapatan PT Internusa Medika

Kata Kunci: Pandemik covid-19, volume penjualan, pendapatan

1. PENDAHULUAN

Pada bulan Maret tahun 2020, Indonesia diguncang oleh pandemik hebat bernama Covid-19 (Corona Virus Disease). Peningkatan dari hari kehari jumlah pasien terinfeksi virus Covid-19 sudah sulit dikendalikan dan diperlukannya beberapa perencanaan yang jelas dan lugas dari pemerintah untuk menanggulangi permasalahan ini.

Adanya pandemik Covid-19 berpengaruh pada perekonomian negara salah satunya pada sektor industri di Indonesia, beberapa mengalami penurunan kinerja akibat pembatasan sosial, namun ada sektor industri yang mengalami peningkatan yaitu industri alat kesehatan. Industri alat kesehatan memiliki peran aktif dalam upaya penyaluran alat kesehatan guna mendukung pencegahan maupun penanggulangan Covid-19 di Indonesia.

Semakin meningkatnya jumlah permintaan alat kesehatan, semakin bertambah pula volume penjualan bagi distributor alat kesehatan di Indonesia. (iwang bayu & ardiansyah, 2014) menyatakan bahwa volume penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Sedangkan menurut (Daryono, 2011) volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang dijual.

PT Internusa Medika adalah salah distributor alat kesehatan di Indonesia yang berdiri sejak tahun 2010, dan berlokasi di Pertokoan Rungkut Megah Raya, Surabaya. PT Internusa Medika menjual beraneka ragam alat

kesehatan khususnya di ruang ICU. Perusahaan ini melayani dan memenuhi kebutuhan alat Rumah Sakit baik pemerintah dan swasta, klinik, maupun ruang kesehatan milik pribadi di seluruh Indonesia.

Jenis alat kesehatan yang di tawarkan PT Internusa Medika sangat beragam, disesuaikan dengan kebutuhan Rumah Sakit/ Dinas Kesehatan guna memenuhi kebutuhan pasiennya. PT Internusa Medika memiliki 9 jenis alat kesehatan yaitu mesin anastesi, patient monitor, pulse oximetry, benefusion pump, defibrillator, ventilator, USG, meja operasi dan lampu operasi.

Di masa pandemik Covid ini ada beberapa jenis alat kesehatan yang mengalami peningkatan jumlah volume penjualannya, yaitu ventilator, patient monitor, pulse oximetry, benefusion pump. Peningkatan volume penjualan tersebut akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh PT Internusa Medika setiap tahunnya.

Penelitian ini terinspirasi dari beredarnya berita melonjaknya pendapatan perusahaan di bidang alat kesehatan dari beberapa media informasi, salah satunya CNBC Indonesia TV (2020) dimana sebagai emiten distributor alat kesehatan, PT Itama Ranoraya Tbk (IRRA) yang menyediakan teknologi peralatan alkes, mulai dari jarum suntik sekali pakai, produk screening test donor darah, alat USG, Rapid Test, APD hingga ambulan melaporkan bahwa sepanjang pandemi ini kinerja IRRA sangat baik dan membukukan kenaikan laba hingga 100% di awal tahun 2020.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh Pandemi Covid-19 dan Volume Penjualan terhadap Total Pendapatan di PT Internusa Medika Surabaya".

Tujuan penelitian ini hendak mendeskripsikan permasalahan pengaruh pandemi covid 19 dan volume penjualan terhadap pendapatan PT Internusa Medika.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. *Pengertian Pandemi Covid-19*

Virus corona atau dikenal juga dengan nama Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-CoV-2) merupakan virus baru yang menginfeksi sistem pernapasan orang yang terjangkit, virus ini umumnya dikenal sebagai Covid-19 (Arifin et al., 2020). Virus Corona bisa menyebabkan hal yang fatal terutama bagi mereka yang mengidap gangguan pernapasan sebelumnya akan mengalami sindrom gangguan pada pernapasan tingkat akut walaupun sudah dinyatakan sembuh dari virus ini. Hal itu disebut sebagai efek dalam jangka panjang dari infeksi Covid-19 dan penderita akan menurun fungsi paru-parunya sebanyak 20 sampai 30 persen setelah melewati serangkaian pemulihan. Selain paru-paru ternyata ginjal juga bisa terdampak, penderita Covid-19 dengan persentase 25 sampai 50 persen mengalami gangguan pada ginjal. Penyebabnya adalah protein dan juga sel darah merah akan cenderung lebih banyak. Dengan persentase 15 persen juga pasien Covid-19 cenderung turun fungsi penyaringan pada ginjalnya, serta penyakit ginjal akut juga bisa saja menjadi masalah lain yang akan diderita oleh orang yang terinfeksi Covid-19.

2.1.1. *Pengertian Volume Penjualan*

Menurut (Dewi Purnama sari, 2018) volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan unit/total/rupee. Sedangkan volume penjualan menurut (Putranto, 2017) adalah hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan secara nyata, dalam unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.

Menurut (Utomo, Arifin, et al., 2018) (Utomo, Mursyid, et al., 2018) ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan diantaranya adalah:

- 1) Menyusun produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Penempatan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisis pasar
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial
- 5) Mengadakan pameran atau promosi
- 6) Mengadakan *discount* atau potongan harga

Volume penjualan penting bagi setiap perusahaan selain dijadikan pedoman untuk membuat ramalan penjualan yang diperlukan dalam penyusunan rencana produksi, pembelian bahan, dan pengendalian cadangan bahan. Bagi perusahaan tertentu dicari juga sebab gejala turun dan naiknya volume penjualan, untuk menghindari kemungkinan suatu saat akan mengalami kesalahan dalam membuat ramalan penjualan

2.1.2. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Pendapatan

Dalam operasi perusahaan, volume penjualan menentukan besarnya pendapatan. Dalam memasuki pasar untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus melakukan proses pemasaran terlebih dahulu. Menurut (Irwanda, 2019) pemasaran dapat diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Semakin banyak barang atau produk yang berhasil dijual semakin besar pendapatan suatu perusahaan. Dan juga sebaliknya apabila kecil tingkat penjualan suatu produk maka pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan juga akan kecil.

Dalam kegiatan pemasaran, kenaikan volume penjualan merupakan merupakan efisiensi, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Untuk mencapai penjualan yang maksimal, perusahaan harus menargetkan banyaknya penjualan produk dalam jangka waktu tertentu. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri. (Swastha, 2007)

2.1.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, hipotesis penelitian penulis adalah sebagai berikut.

H0: Pandemi covid-19 dan volume penjualan tidak berpengaruh terhadap total pendapatan perusahaan

H1: Pandemi covid-19 memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap total pendapatan

H2: Volume penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap total pendapatan

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis-jenis metode penelitian berdasarkan sumber datanya, dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu metode penelitian kuantitatif, dan metode penelitian kualitatif.

Sedangkan pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini ialah pendekatan asosiatif, yaitu pendekatan dimana rumusan masalah dalam penelitian bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2019). Hubungan yang dimaksudkan dalam penelitian ini merupakan hubungan kausal yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi dalam penelitian ini terdapat variabel independen (variabel yang mempengaruhi) yakni pandemik Covid-19 dan volume penjualan, dan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi) yaitu pendapatan

Tahapan yang dilalui dalam penelitian, pembangunan konsep, atau penyelesaian kasus, dituliskan pada bagian metodologi.

3.2 Data Penelitian

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sedangkan dalam penelitian ini sumber data yang digunakan penulis sebagai berikut. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari PT Internusa Medika melalui observasi atau pengamatan yang dilakukan oleh penulis di tempat penelitian. Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber antara lain laporan pembukuan PT Internusa Medika 2019-2021, buku, artikel, jurnal, serta informasi lainnya yang mempunyai hubungan relevan dengan masalah yang diteliti penulis.

3.3 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Dalam penelitian ini, yang mejadi variabel independen atau variabel bebas (X) adalah pandemik Covid (X₁) dan volume penjualan (X₂). Sedangkan variabel dependen atau variabel terikat (Y) adalah total pendapatan PT Internusa Medika.

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan objek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian maka yang menjadi populasi sasaran dalam penelitian ini adalah laporan pembukuan yang memuat volume penjualan dan laporan pendapatan PT Internusa Medika dari bulan Januari tahun 2019 sampai dengan bulan Mei 2021 atau 29 bulan. Adapun pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Nonprobability Sampling.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi
Dalam penelitian ini penulis sebagai sumber data primer, yaitu mengumpulkan data penelitian dengan cara melakukan observasi ke tempat penelitian secara langsung.
2. Dokumentasi
Pengumpulan data yang diperoleh merupakan data sekunder dengan cara dokumentasi. Dokumentasi dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada PT Internusa Medika, yaitu laporan pembukuan penjualan PT Internusa Medika dari bulan Januari tahun 2019 sampai dengan bulan Mei tahun 2021.
3. Penelitian Keperpustakaan (Library Research)
Penelitian keperpustakaan dilakukan untuk memperoleh data berupa teori-teori yang dibutuhkan peneliti dalam melakukan penelitian. Data tersebut dapat diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian terdahulu sebagai media pendukung.
4. Riset Internet
Riset internet dilakukan untuk memperoleh berbagai data dan informasi tambahan dari situs-situs yang berhubungan dengan penelitian.

3.6 Instrumen Penelitian

Berdasarkan pengertian di atas, instrumen penelitian adalah alat yang digunakan dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Laptop, digunakan sebagai media untuk mengerjakan laporan penelitian.
2. Peralatan tulis, digunakan untuk melakukan pencatatan selama penelitian berlangsung.
3. Smartphone, digunakan untuk mencari data-data informasi yang bersumber dari internet.
4. SPSS 16.0 for windows, program SPSS ini digunakan untuk mengolah data penjualan dari PT Internusa Medika tahun 2019-2021 untuk dianalisis dengan regresi linier berganda, uji t, uji F, dan sebagainya

3.7 Statistik Deskriptif dan Uji Asumsi Klasik

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif ini digunakan untuk mengetahui nilai variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan nilai dari variabel penelitian, yang disajikan dalam bentuk tabel memuat data nilai rata-rata, modus, nilai tengah atau median, standar deviasi dari data penjualan PT. Internusa Medika. Dimana data yang diperoleh dari lapangan, disajikan dalam bentuk tabel dan dideskripsikan.

Uji Asumsi Klasik

Mengingat data penelitian ini berupa data angka atau kuantitatif, maka untuk menguji kebenaran dan validitas atas sumber data yang diperoleh dengan menggunakan uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas

3.8 Teknik Analisis Data

Untuk menguji hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya, digunakan beberapa analisis sebagai berikut.

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis korelasi ganda dapat dicari jauh lebih efisien melalui analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda adalah analisis tentang hubungan antara dua atau lebih variabel bebas dengan satu variabel terikat, dalam hal ini bertujuan untuk memprediksi nilai pengaruh pandemi Covid-19 dan volume penjualan terhadap pendapatan PT Intenus Medika tahun 2019-2021.

Adapun persamaan regresi linier berganda menurut (Sugiyono, 2019) sebagai berikut.

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + \epsilon$$

Keterangan:

Y = Total Pendapatan

α = Konstanta

b_1b_2 = Koefisien regresi variabel independen

X_1 = Pandemi covid-19

X_2 = Volume penjualan

ε = Standar eror

Perhitungan analisis regresi dalam penelitian ini menggunakan program SPSS 16.0 dan hasilnya dipergunakan dalam pengujian hipotesis.

2. Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui signifikansi/keberartian koefisien regresi sekaligus menguji hipotesis yang diajukan. Agar hasil yang diperoleh regresi dapat dijelaskan hubungannya, maka hasil regresi tersebut diuji menggunakan Uji t dengan derajat kepercayaan 0,05.

Adapun rumus Uji t yang dikemukakan Sugiyono (2014:187) adalah sebagai berikut.

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana:

t = Uji perbandingan (nilai t yang dihitung)

n = Jumlah sampel yang diteliti

r = Nilai koefisien korelasi

r^2 = Koefisien korelasi

Bila terjadi penerimaan H_0 maka dapat disimpulkan bahwa suatu pengaruh adalah tidak signifikan, sedangkan bila H_0 ditolak artinya suatu pengaruh adalah signifikan.

3. Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan untuk menguji signifikansi hubungan volume penjualan terhadap pendapatan PT Intenusa Medika. Pengambilan keputusan didasarkan pada angka profitabilitas, jika nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Menurut Sugiyono (2014:192) rumus yang digunakan yaitu sebagai berikut.

$$F_h = \frac{\frac{R^2}{k}}{\frac{(1-R^2)}{n-k-1}}$$

Dimana:

F_h = f_{hitung} yang selanjutnya akan dibandingkan dengan f_{hitung}

R^2 = Koefisien korelasi berganda

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah anggota sampel

4. Koefisien Determinasi Simultan (R^2)

Menurut (Sugiyono, 2019) determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh yang berarti dari variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi simultan (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen dan variabel dependen secara bersama-sama atau simultan. Ukuran determinasi berkisar antara 0 dan 1. Nilai koefisien determinasi yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Obyek dan Penelitian

PT Internusa Medika adalah salah satu distributor alat kesehatan di Indonesia yang berdiri sejak tahun 2010, dan beralokasi di Pertokoan Rungkut Megah Raya blok M-43, Surabaya. PT Internusa Medika menjual beraneka ragam alat kesehatan khususnya di ruang ICU. Perusahaan ini melayani dan memenuhi kebutuhan alat Rumah Sakit baik pemerintah maupun swasta, klinik, maupun ruang kesehatan milik pribadi di seluruh Indonesia. Pemilik perusahaan ini bernama Muljadi Thahjono, dengan jumlah 12 karyawan yang bekerja di kantor sebagai back office.

4.2 Produk-Produk yang Dijual

Jenis alat kesehatan yang di tawarkan PT Internusa Medika sangat beragam, disesuaikan dengan kebutuhan Rumah Sakit/ Dinas Kesehatan guna memenuhi kebutuhan pasiennya. PT Internusa Medika memiliki 9 jenis alat kesehatan yaitu mesin anastesi, patient monitor, benefusion pump, pulse oximetry (yang di beri kode IDM), defibrillator, ventilator, USG, meja operasi dan lampu operasi (yang di beri kode IDMOK)

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran dari suatu data dengan melihat nilai rata-rata, modus, median, standar deviasi. Hasil uji statistik deskriptif dengan menggunakan bantuan program SPSS dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

		Statistics			
		QTY IDM	OMSET IDM	QTY IDMOK	OMSET IDMOK
N	Valid	29	29	29	29
	Missing	0	0	0	0
Mean		18.62	18538414.21	319.66	16596671660
Median		15.00	8,500,000.00	252.00	11857128759
Mode		9	0	32 ^a	1224133540 ^a
Std. Deviation		16.698	30387550.99	244.510	18636513488
Skewness		1.883	2.836	1.064	3.449
Std. Error of Skewness		.434	.434	.434	.434
Kurtosis		3.638	9.188	.347	14.820
Std. Error of Kurtosis		.845	.845	.845	.845
Percentiles	25	9.00	.00	119.00	5778813222
	50	15.00	8,500,000.00	252.00	11857128759
	75	21.50	19825000.00	418.00	22352635127

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Gambar 1

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Sumber: data internal diolah di IBM SPSS pada tahun 2021

Dari Gambar 1 uji statistik deskriptif didapatkan informasi bahwa nilai rata-rata (mean) volume penjualan produk kesehatan dengan kode jenis IDM adalah 18,62. Nilai tengah atau median dari volume penjualan produk IDM adalah 15, nilai modus sebanyak 9, dan standar deviasi sebesar 16,698.

Nilai rata-rata total pendapatan IDM yang diperoleh selama 29 Bulan adalah Rp. 18.538.414,21. Nilai tengah atau median dari total pendapatan IDM adalah Rp. 8.500.000,00. Nilai modus sebesar Rp. 0, dan standar deviasi senilai Rp. 30.387.550,99.

Nilai rata-rata volume penjualan produk kesehatan dengan kode jenis IDMOK adalah 319,66. Nilai tengah atau median dari volume penjualan produk IDMOK adalah 252. Nilai modus sebanyak 32, dan standar deviasi sebesar 244,510.

Sedangkan nilai rata-rata total pendapatan IDMOK yang diperoleh selama 29 Bulan adalah Rp. 16.596.671.660. Nilai tengah atau median dari total pendapatan IDMOK adalah Rp. 11.857.128.759. Nilai modus sebesar Rp. 1.224.133.540, dan standar deviasi senilai Rp.18.636.513.488.

4.3.2 Pembahasan

Dari uji asumsi klasik yang sudah dilakukan terlebih dahulu dapat disimpulkan bahwa data yang akan diteliti tidak ada masalah dengan uji normalitas, multikolinieritas, heteroskedastisitas sehingga memenuhi persyaratan analisis regresi linear berganda.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5596703.327	6101400.604		-.917	.367
	QTY IDM	1296145.201	245846.198	.712	5.272	.000

a. Dependent Variable: OMSET IDM

Gambar 2
Persamaan Regresi
Sumber: data SPSS diolah

Pada gambar 2 persamaan regresi linier berganda sebagai berikut.

$$Y = -5596703,327 + 1296145,201X_1 + e$$

Penjelasan dari persamaan di atas adalah:

- Nilai Konstanta sebesar -5596703,327 menunjukkan bila volume penjualan produk IDM sama dengan nol. Maka pendapatan yang diperoleh adalah -5596703,327.
- Koefisien regresi variabel volume penjualan produk jenis IDM ($IDM.X$) = 1.296.145,201, artinya apabila $IDM.X$ naik satu satuan maka nilai pendapatan akan naik sebesar 1.296.145,201.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2556258841	3625450218		-.705	.487
	QTY IDMOK	59917474.06	9066379.095	.786	6.609	.000

a. Dependent Variable: OMSET IDMOK

Gambar 3
Uji Coefficients Regresi
Sumber: data SPSS diolah

Pada tabel Gambar 3 dipersamaan regresi linier berganda yaitu.

$$Y = -2.556.258.841 + 59.917.474,06 X_1 + e$$

Persamaan regresi linier berganda ini menjelaskan bahwa:

- Nilai konstanta sebesar -2.556.258.841 menunjukan bahwa apabila volume penjualan produk dengan jenis IDMOK sama dengan nol, maka nilai pendapatan adalah -2.556.258.841.
- Koefisien regresi variabel volume penjualan jenis IDMOK ($IDMOK.X$) = 59.917.474,06 dapat diartikan apabila $IDMOK.X$ naik satu satuan maka nilai pendapatan akan naik sebesar 59.917.474,06.

4.3.3 Uji t (Parsial)

Dasar pengambilan keputusan pada uji t (parsial) terdiri dari dua acuan yaitu berdasarkan nilai signifikansi (sig) dan yang kedua dengan membandingkan t hitung dengan t tabel.

Pada gambar 3 nilai signifikansi pada variabel IDM.X adalah $\text{Sig} = 0,000 < \text{probabilitas } 0,05$ maka hipotesis diterima. volume penjualan produk jenis IDM (IDM.X) memiliki pengaruh terhadap pendapatan.

Pada gambar 3 nilai signifikansi pada variabel volume penjualan produk IDMOK (IDMOK.X) adalah $\text{Sig} = 0,000 < \text{probabilitas } 0,05$ maka hipotesis diterima. Volume penjualan produk IDMOK memiliki pengaruh terhadap pendapatan.

4.3.4 Uji F (Simultan)

Uji F (Simultan) ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.312E+16	1	1.312E+16	27.796	.000 ^b
	Residual	1.274E+16	27	4.718E+14		
	Total	2.586E+16	28			

a. Dependent Variable: OMSET IDM

b. Predictors: (Constant), QTY IDM

Sumber: data SPSS diolah

Nilai F hitung pada gambar 4 adalah 27,796, dan nilai Sig = 0,000. Nilai Sig 0,000 < probabilitas 0,05 maka variabel volume penjualan produk IDM (IDM.X) berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan (IDM.Y).

4.3.5 Koefisien Determinasi Simultan

Nilai determinasi ditentukan oleh nilai *Adjusted R Square*, nilai koefisien ini adalah 0 dan 1 sebagai berikut.

Uji Koefisien Determinasi Simultan dihasilkan tabel sebagai berikut.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.712 ^a	.507	.489	21722049.11

a. Predictors: (Constant), QTY IDM

Sumber: data SPSS diolah

Pada gambar 6 *Adjusted R Square* sebesar 0,489 atau 48,9% yang menjelaskan bahwa volume penjualan produk jenis IDM mempunyai pengaruh sebesar 48,9% terhadap pendapatan (IDM.Y). Sedangkan 51,1% dipengaruhi oleh variabel lain.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.786 ^a	.618	.604	11730291890

a. Predictors: (Constant), QTY IDMOK

Sumber: data SPSS diolah

Pada gambar 7 nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,604 atau 60,4% yang berartikan volume penjualan (IDMOK.X) mempunyai pengaruh sebesar 60,4% terhadap pendapatan (IDMOK.Y). Sedangkan 39,6% dipengaruhi oleh variabel lain.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Hasil perbandingan data penelitian berdasarkan masa sebelum dan selama pandemik Covid-19 menunjukkan bahwa Pandemi Covid berpengaruh terhadap Pendapatan PT. Internusa Medika.
2. Hasil uji analisis regresi linier berganda, uji F, dan uji t dikemukakan bahwa volume penjualan baik produk IDM maupun IDMOK berpengaruh positif dan signifikansi baik secara simultan maupun parsial terhadap pendapatan PT. Internusa Medika. Dan pihak perusahaan selama pandemic terus mencari ide-ide yang solutif agar tetap bertahan di tengah pandemic covid 19.

Saran

1. Kepada Peneliti
Untuk peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan data yang akurat dengan jumlah sampel yang lebih banyak, semakin banyak jumlah sampel yang digunakan akan lebih baik keakuratan data penelitian.
2. Kepada Perusahaan
Mengetahui hasil penelitian yang mengemukakan bahwa Pandemi Covid-19 dan volume penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan, untuk itu diharapkan kepada manajemen perusahaan untuk mengatur strategi untuk peningkatan penjualan dengan mempertimbangkan volume penjualan serta faktor eksternal yaitu kondisi lingkungan sekitar yang sedang terjadi.
3. Kepada Akademis
Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan dokumentasi sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan, meskipun penelitian ini jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan

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.

DAFTAR PUSTAKA

- 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), 0–4. <https://doi.org/10.35877/454ri.qems1288>
- Daryono. (2011). *Manajemen Pemasaran*. CV. Yrama Widya.
- Dewi Purnama sari. (2018). *Pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan petani pinang desa sidomukti kec.dendang kab.tanjung jabung timur*.
- Irwanda, A. (2019). *Pengaruh Komponen Arus Kas dan Laba Kotor Terhadap Harga Saham pada Perusahaan Tekstil di Bursa Efek Jakarta Indonesia*. Universitas Medan Area.
- iwang bayu ardiansyah, I. S. E. Y. (2014). *Upaya peningkatan volume penjualan sepeda motor yamaha melalui periklanan*. 15(1), 1–8.
- 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>
- Sugiyono, P. D. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Swastha, B. (2007). *No Title Azas-Azas Marketing*. Liberty.
- Utomo, P., Arifin, S., & Nuryadi, N. (2018). Kinerja pelayanan publik pusat kesehatan masyarakat (puskesmas) sememi surabaya. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(5), 406–424.
- Utomo, P., Mursyid, I., & Arifin, S. (2018). Pemberdayaan Karang Taruna (Studi Kasus Tentang Karang Taruna Sinar Muda Desa Ngabetan Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik). *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(4), 273–285. <http://e-jurnalmitramanajemen.com/index.php/jmm/article/view/125/69>