

**PENGARUH PERSEDIAAN PRODUK DAN KEMUDAHAN
BERTRANSAKSI OBAT PADA VOLUME PENJUALAN
CV. APOTIK SUTOMO**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

Ditulis Oleh :

DESY PERMATASARI

181010010

**DIAJUKAN SEBAGAI SYARAT DALAM RANGKA MEMPEROLEH
GELAR SARJANA MANAJEMEN
STIE EKA PRASETYA
MEDAN
2021**

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Apotek merupakan salah satu sarana pelayanan kesehatan dalam membantu mewujudkan tercapainya derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat. Pelayanan kesehatan adalah setiap upaya yang diselenggarakan secara sendirisendiri atau bersama-sama dalam suatu organisasi untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan, mencegah dan menyembuhkan penyakit serta memulihkan kesehatan perorangan, keluarga, kelompok dan atau masyarakat. Selain itu juga sebagai salah satu tempat pengabdian dan praktek profesi apoteker dalam melaksanakan pekerjaan kefarmasian (Anonim, 2001). Standar Pelayanan Kefarmasian di Apotek disusun bertujuan sebagai pedoman praktek apoteker dalam menjalankan profesi, untuk melindungi masyarakat dari pelayanan yang tidak profesional, dan melindungi profesi dalam menjalankan praktik kefarmasian (Anonim, 2004). Perkembangan apotek ini sangat ditentukan oleh persediaan dan kemudahan dalam bertransaksi di apotek tersebut. Oleh sebab itu, persediaan sangat diperlukan dalam menjalankan suatu apotek. Jika suatu apotek tidak memiliki persediaan yang cukup dalam menjalankan apotek maka tidak akan tercapai derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat. Karena persediaan adalah bentuk pelayanan dan tanggung jawab yang tidak langsung dan harus diperhatikan oleh apotik

Penelitian ini dilakukan di CV. Apotik Sutomo bergerak di bidang obat – obatan dan kesehatan . Pada CV. Apotik Sutomo mengalami masalah volume penjualan , yang dimana penjualan CV Apotik Sutomo kadang mengalami peningkatan dan terkadang juga mengalami penurunan . Dan Volume penjualan dapat dilihat dari tabel 1.1 berikut ini :

Tabel 1.1
Data Penjualan Apotik Sutomo
Tahun 2016 – 2021

Tahun	Penjualan	Pelanggan
2016	Rp 4,368,139,040	3,235
2017	Rp 4,361,169,302	3,132
2018	Rp 3,957,023,000	2,989
2019	Rp 4,092,223,170	3,017
2020	Rp 4,252,252,000	3,117
Total	Rp 21,030,806,512	15,490

Sumber : Apotik Sutomo, 2021

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat disimpulkan pada tahun 2016 penjualan apotik sutomo sebesar 4.368.139.040 dengan total pelanggan sebesar 3.235, pada tahun 2017 penjualan apotik sutomo sebesar 4.361.169.302 dengan total pelanggan sebesar 3.132, pada tahun 2018 penjualan apotik sutomo sebesar 3.957.023.000 dengan total pelanggan sebesar 2.989, pada tahun 2019 penjualan apotik sutomo sebesar 4.092.223.170 dengan total pelanggan sebesar 3.017, dan pada tahun 2020 penjualan apotik sutomo sebesar 4.252.252.000 dengan total pelanggan sebesar 3.117, dan dengan kata lain apotik sutomo mengalami yang namanya volume penjualan , dan penyebab adanya volume penjualan pada apotik sutomo adalah sering ada atau tidaknya stok obat yang ada di apotik sutomo

sendiri dan bagaimana transaksi pembayaran juga bisa menggunakan transfer , credit atau cash .

Penjualan dilakukan dengan dua cara, yaitu menggunakan resep dokter dan tanpa menggunakan resep dokter. Selain menjual obat yang sudah jadi, apotek juga menjual obat racikan berdasarkan resep dokter. Apotek Sutomo menerima penjualan obat-obatan secara retail dan partai yang terdapat perbedaan harga ketika penjualan retail dan partai. Penjualan partai mendapat harga lebih murah daripada retail. Khusus untuk penjualan partai diberikan fasilitas kredit oleh apotek yang berjatuh tempo minimal 7 hari dan maksimal 30 hari ke depan.

Persediaan menjadi salah satu penyebab terjadinya volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo yang dimana persediaan yang dimiliki sangatlah terbatas dan tidak semua jenis obat yang diinginkan oleh pelanggan apotik sutomo ada . Persediaan obat obatan yang

dimiliki oleh apotik sutomo memiliki dua kriteria . Kriteria pertama adalah obat anjuran.

BPJS yang dimana obat ini dikhususkan untuk pasien layanan BPJS atau dengan resep dokter . Kriteria kedua adalah obat jenis paten yang dapat dijual dan dibeli secara bebas .Persediaan yang dimiliki juga sangatlah terbatas dikarenakan peran distribusi yang agak lama dalam mengirimkan obat ke apotik sutomo dan hal itu yang sering membuat pasien BPJS maupun non BPJS menunggu. Dan data persediaannya dapat dilihat dari tabel 1.2 seperti berikut ini :

Tabel 1.2
Data Persediaan Apotik Sutomo
Tahun 2016 – 2021

No.	Tahun	Jumlah obat yang laku terjual	Jumlah obat yang tidak laku terjual
1	2016	3535 jenis obat	13 jenis obat
2	2017	3542 jenis obat	13 jenis obat
3	2018	3540 jenis obat	10 jenis obat
4	2019	3545 jenis obat	11 jenis obat
5	2020	3550 jenis obat	10 jenis obat

Sumber : Apotik Sutomo, 2021

Kemudahan dalam bertransaksi juga menjadi salah satu penyebab terjadinya volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo . Cara pembayaran pada apotik sutomo ini , menggunakan sistem tunai dan non tunai . Para pelanggan apotik bisa membayar dengan menggunakan uang tunai dan bisa juga menggunakan debit Dan untuk pelanggan tetap seperti para pekerja klinik , dokter – dokter yang memesan obat – obatan berjenis kalbe mereka dapat melakukan pembayaran dengan sistem cod (cash on delivery) atau kredit .

Pembayaran cash on delivery langsung dilakukan oleh pelanggan setelah pesanan obat telah sampai ke tujuan , sedangkan sistem pembayaran pada kredit terjadi dengan tempo jangka waktu 30 hari setelah pemesanan berlangsung . Cash on delivery dan kredit tidak hanya menggunakan sistem tunai saja tapi juga bisa menggunakan transfer . Dan Tabel kemudahan bertransaksi dapat dilihat dari tabel 1.3 seperti berikut ini :

Tabel 1.3
Tabel Cara Bertransaksi Apotik Sutomo

No	Jenis Pelanggan	Cara Pembayaran
1	Pasien yang langsung datang ke apotik	cash , debit
2	Klinik - klinik	credit
3	Pasien kalbe	cash , credit, transfer
4	Pelanggan tetap yang sudah dikenal oleh atasan	transfer

Sumber : Apotik Sutomo, 2021

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas mengenai pendapatan penjualan yang terjadi di perusahaan maka hal ini menjadi alasan bagi penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang berjudul **“PENGARUH PERSEDIAAN PRODUK DAN KEMUDAHAN BERTRANSAKSI OBAT PADA VOLUME PENJUALAN CV. APOTIK SUTOMO”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Peneliti mengidentifikasi masalah yang terjadi sebagai berikut :

1. Persediaan obat yang sangat terbatas pada CV. Apotik Sutomo yang disebabkan oleh peran distributor yang lambat dalam mengirimkan pesanan .
2. Kemudahan bertransaksi dalam sistem pembayaran CV. Apotik Sutomo seperti setiap pelanggan dapat memilih sistem pembayaran seperti cash , debit , credit , maupun transfer.

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka agar penelitian dapat lebih difokuskan dan tidak meluas dari pembahasan yang diinginkan, maka penulis membatasinya ruang lingkup penelitian meliputi Persediaan (X_1), Kemudahan (X_2) dan Volume Penjualan (Y). Penelitian ini akan dilakukan terhadap konsumen pada CV. Apotik Sutomo.

1.4 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang dipaparkan maka yang menjadi pokok permasalahan yang akan diungkap dalam penelitian ini adalah :

- Apakah ada pengaruh Persediaan Produk terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo?
- Apakah ada pengaruh Kemudahan dalam bertransaksi terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo ?
- Apakah adanya pengaruh Persediaan dan Kemudahan dalam bertransaksi terhadap volume penjualan CV. Apotik Sutomo ?

1.5 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan yang timbul pada produk tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk :

- Untuk mengetahui pengaruh Persediaan terhadap volume penjualan CV. Apotik Sutomo .
- Untuk mengetahui pengaruh Kemudahan Dalam Bertransaksi terhadap volume penjualan CV. Apotik Sutomo .
- Untuk mengetahui pengaruh Persediaan dan kemudahan dalam bertransaksi terhadap volume penjualan CV. Apotik Sutomo

1.6 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dapat dijelaskan secara sistematis sebagai berikut :

- Bagi Perusahaan

Sebagai dasar untuk membantu manajemen perusahaan untuk masalah volume penjualan

- Bagi Akademis

Sebagai sumber informasi dan referensi bagi para peneliti lainnya yang berkenaan dengan penelitian yang sama dan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan ,khususnya program studi strata – 1 Manajemen .

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Teori Volume Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Volume Penjualan

Menurut Kotler (2008) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Menurut Hartono (2012:889), Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanandalam bursa sebagai barang pertimbangan.

Menurut Daryono (2011;187) “volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya suatu penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton, atau liter.”

Menurut Simamora, Hendry (2000 : 575) mendefinisikan volume penjualan sebagai berikut : Volume penjualan adalah jumlah unit produk atau jasa yang dapat dijual.

Menurut Mulyadi (2005 : 239) mendefinisikan volume penjualan sebagai berikut Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

2.1.1.2 Faktor Faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam prakteknya perencanaan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Basu Swastha (2005) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
- 2) Harga produk.
- 3) Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasarnya.

2) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.

3) Daya belinya.

4) Frekuensi pembelian.

5) Keinginan dan kebutuhan.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu. Seperti usaha promosi membutuhkan duta penjualan dimana duta penjualan bertugas untuk menjalin hubungan dengan pelanggan serta menimbulkan perasaan senang dalam diri pelanggan, karena dengan itu peluang untuk mencapai keberhasilan dalam menjual akan semakin meningkat.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan.

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

e. Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat mempengaruhi penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

2.1.1.3 Indikator Volume Penjualan

Adapun indikator dari volume penjualan menurut Kotler (2008), adalah

- harga,
- promosi,
- kualitas,
- saluran distribusi
- produk

2.1.2 Persediaan

2.1.2.1 Pengertian persediaan

Handoko (2015) menjelaskan bahwa persediaan (inventory) adalah suatu istilah umum yang menunjukkan segala sesuatu atau sumber daya-sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasinya terhadap pemenuhan permintaan. Dari teori ini penulis menyimpulkan persediaan adalah suatu sumber daya yang dapat disimpan untuk mengantisipasi adanya permintaan yang tinggi dari konsumen.

Menurut Zaki Badridwan (2013:149) Persediaan adalah barang yang dimiliki untuk dijual kembali atau digunakan untuk memproduksi barang-barang yang akan dijual.

Menurut pendapat para ahli pengertian persediaan yaitu: Zulfikarijah (2005) menjelaskan didalam bukunya bahwa persediaan secara umum didefinisikan sebagai stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi atau untuk memuaskan permintaan konsumen. Dari penjelasan ini dapat disimpulkan bahwa persediaan adalah bahan yang digunakan untuk jalannya sebuah produksi dan juga untuk meningkatkan rasa kepuasan terhadap permintaan konsumen.

Menurut John J Wild, K R. Subramanyam dan Robert F Halsey (2004:265) Beliau menerangkan bahwa persediaan (inventory) merupakan sebuah barang yang dijual di dalam aktivitas operasi normal perusahaan.

Menurut Baroto (2002), persediaan adalah bahan mentah, barang dalam proses (work in process), barang jadi, bahan pembantu, bahan pelengkap, komponen yang disimpan dalam antisipasinya terhadap pemenuhan permintaan.

2.1.2.2 Faktor Faktor yang mempengaruhi Persediaan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan tersebut adalah:

- **Perkiraan Pemakaian Bahan Baku**

Sebelum perusahaan yang bersangkutan ini melakukan pembelian bahan baku, sebaiknya manajemen perusahaan ini dapat memperkirakan pemakaian bahan baku tersebut untuk keperluan proses produksi tersebut dalam perusahaan yang bersangkutan. Berapa banyaknya bahan baku tiap unit yang akan dipergunakan untuk untuk setiap kali produksi ataupun tiap periode produksi. Dengan demikian maka manajemen akan mempunyai gambaran tentang pemakaian bahan baku untuk melaksanakan proses produksi pada produksi atau periode produksi yang akan datang, baik dalam jenis bahan baku maupun jumlah bahan baku dari masing-masing jenis tersebut.

Supaya dapat memperhitungkan pembelian bahan baku dari tiap-tiap jenis bahan baku yang dipergunakan tersebut, maka manajemen perusahaan tersebut akan mempunyai gambaran tentang pemakaian bahan baku untuk melaksanakan proses produksi pada periode yang akan datang, baik dalam jenis bahan baku maupun jumlah bahan baku dari masing-masing jenis produk.

- Harga Bahan Baku

Harga bahan baku yang akan dipergunakan dalam proses produksi terhadap persediaan bahan baku yang dilakukan dalam perusahaan akan menjadi factor penentu seberapa besarnya dana yang harus disediakan oleh perusahaan apabila akan melakukan persediaan atau pembelian bahan baku.

- Biaya-Biaya Persediaan

Dalam pelaksanaan penyediaan bahan baku di perusahaan, tidak akan lepas dari adanya biaya-biaya persediaan bahan baku yang harus ditanggung oleh perusahaan. Dalam hubungannya dengan biaya-biaya persediaan ini, maka dikenal 3 macam biaya persediaan yaitu biaya pemesanan, biaya penyimpanan, dan biaya tetap.

- Kebijakan Pembelian

Kebijakan pembelian di dalam perusahaan akan mempengaruhi kebijakan pembelian dalam perusahaan yang bersangkutan tersebut. Demikian pula dalam pelaksanaan persediaan bahan baku di “WL” akan dipengaruhi oleh kebijaksanaan pembelajarannya.

- Pemakaian Bahan

Pemakaian bahan baku perusahaan di periode-periode yang telah berlalu untuk keperluan proses produksi akan dapat digunakan sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam penyediaan bahan baku tersebut.

- Waktu Tunggu

Yang dimaksud waktu tunggu atau lead time disini adalah waktu tunggu bahan baku dari mulai dipesan sampai bahan baku tersebut datang. Waktu tunggu ini sangat perlu untuk diperhatikan, karena sangat berpengaruh pada proses produksi.

- Model Pembelian Bahan Baku

Model pembelian bahan baku di perusahaan akan menentukan besar kecilnya persediaan bahan baku yang dilakukan dalam perusahaan. Pemilihan model pembelian bahan baku, tentunya disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada dalam intern perusahaan.

- Persediaan Pengaman

Pada umumnya untuk menanggulangi adanya kehabisan bahan baku dalam perusahaan maka perusahaan yang bersangkutan akan mengadakan persediaan pengamanan (*safety stock*). Persediaan pengaman ini akan digunakan perusahaan apabila terjadi kekurangan bahan baku atau keterlambatan datangnya bahan baku yang dibeli oleh perusahaan sehingga proses produksi yang berlangsung dalam perusahaan tidak terganggu karena kekurangan bahan baku. Persediaan pengaman ini jumlahnya tertentu, dimana jumlah ini akan merupakan suatu jumlah yang tetap pada periode yang telah ditentukan sebelumnya.

- **Pembelian Kembali**

Persediaan bahan baku dalam suatu perusahaan tidak akan memadai jika dilaksanakan dalam sekali pembelian. Hal ini berkaitan dengan biaya-biaya yang dibutuhkan untuk pengadaan bahan baku, bahan pembantu, maupun untuk fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan perusahaan. Dalam melaksanakan pembelian kembali (*reorder Point*) perusahaan akan memperhatikan waktu tunggu (*lead time*) yang diperlukan dalam pembelian bahan baku tersebut sehingga bahan baku yang dibeli dapat sampai ke gudang dengan waktu yang tepat.

2.1.2.3 Indikator Persediaan

Indikator-Indikator yang mempengaruhi persediaan menurut Eddy Herjanto (2008;237) , yaitu :

- Jumlah
- Biaya Pemesanan , Biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan pemesanan bahan / barang , sejak dari penempatan pemesanan sampai tersediannya barang digudang .
- Biaya Penyimpanan . Biaya yang dikeluarkan berkenaan dengan diadakannya persediaan barang
- Harga , barang dengan harga yang baru

2.1.3 Teori Tentang Kemudahan

2.1.3.1 Pengertian Kemudahan

Menurut Jogiyanto (2007: 115) Kemudahan didefinisikan sebagai sejauh mana seorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha.

Menurut Jogiyanto (2016:134) Persepsi kemudahan merupakan suatu kepercayaan tentang proses pengambilan keputusan. Jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi mudah digunakan atau tidak sulit untuk dipahami maka dia akan menggunakannya. Sebaliknya, jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi tidak mudah digunakan atau sulit dipahami maka orang tersebut tidak akan menggunakannya.

Menurut Rahayu (2015) kemudahan adalah suatu kondisi dimana konsumen meyakini bahwa penggunaan teknologi merupakan hal yang mudah dan tidak memerlukan usaha keras dari pemakainya. .

Menurut Davis (2018:701) Kemudahan merupakan tingkat dimana seseorang meyakini bahwa penggunaan terhadap suatu sistem merupakan hal yang tidak sulit untuk dipahami dan tidak memerlukan usaha berat dari pemakainya untuk bisa menggunakannya. Sehingga kemudahan dapat diartikan bahwa suatu sistem dibuat bukan untuk mempersulit penggunaannya, tetapi suatu sistem dibuat dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi para penggunanya. Oleh karena itu, seseorang yang menggunakan suatu sistem tertentu akan bekerja lebih mudah jika dibandingkan dengan seseorang yang bekerja secara manual.

Kemudahan menjelaskan bahwa apabila suatu teknologi mudah digunakan, maka pengguna akan cenderung untuk menggunakan teknologi tersebut..

Roger mendefinisikan (2013:32) kemudahan merupakan suatu tingkat atau keadaan dimana seseorang yakin bahwa dengan menggunakan sistem tertentu tidak diperlukan banyak usaha.

2.1.3.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kemudahan

Dalam Menggunakan Teknologi Menurut Panggih Rizki Dwi Istiarni (2014: 19-20) kemudahan dalam menggunakan teknologi dipengaruhi beberapa faktor:

- a. Faktor pertama berfokus pada teknologi itu sendiri, suatu teknologi yang baik dan digunakan secara terus menerus akan memberikan kemudahan bagi pengguna dalam menggunakannya. Contohnya pengalaman pengguna terhadap penggunaan teknologi sejenis akan memberikan kemudahan pengguna.
- b. Faktor kedua adalah reputasi akan teknologi tersebut yang diperoleh oleh pengguna. Reputasi yang baik yang didengar oleh pengguna akan mendorong keyakinan pengguna terhadap kemudahan penggunaan teknologi tersebut.
- c. Faktor ketiga yang mempengaruhi persepsi pengguna terhadap kemudahan menggunakan teknologi adalah tersedianya mekanisme pendukung yang handal. Mekanisme pendukung yang terpercaya akan membuat pengguna

merasa nyaman dan merasa yakin, bahwa terdapat mekanisme pendukung yang handal jika terjadi kesulitan dalam menggunakan teknologi, maka mendorong persepsi pengguna ke arah yang lebih positif.

2.1.3.3 Indikator Kemudahan

Menurut pengertian para ahli maka kemudahan adalah bagaimana fungsi-fungsi sistem informasi yang dibuat mudah dan nyaman dalam digunakan. Indikator kemudahan menurut Davis (1989) :

1. Sangat mudah untuk dipelajari (easy to learn).

Diindikasikan tidak sulit untuk dipelajari artinya bahwa ketika seseorang pertama kali menggunakan suatu sistem orang tersebut akan langsung mengerti.

2. Tidak dibutuhkan banyak usaha untuk berinteraksi dengan sistem (doesn't require a lot of mental effort). Maksudnya yaitu tidak banyak pengorbanan yang dilakukan ketika menggunakan teknologi.

3. Sangat mudah untuk dioperasikan (understandable).

Understandable maksudnya adalah bahwa sistem sangat mudah untuk dioperasikan. Suatu teknologi yang jelas dan dapat dioperasikan dengan mudah, maka akan memudahkan pemakai dalam penggunaannya.

2.1 Peneliti Terdahulu

Berikut ini merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan judul penelitian yang dilakukan penulis

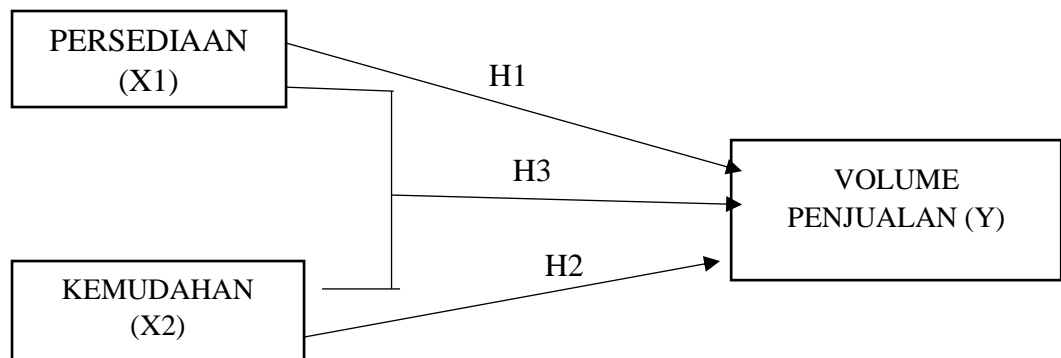
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Sudarto Usuli (2011) ISSN :1693-9131 Jurnal Ekomen, Vol.11, No.2 , 2011. Poso	Pengaruh Persediaan terhadap volume penjualan suku cadang pada CV. METRO JAYA MANDIRI POSO	Independen : X1 = Persediaan Dependen : Y = Volume Penjualan	Hasil Penelitian menunjukkan secara parsial bahwa persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan
2	Siti Zulaekha ,Hidayat Darwis ISSN : 2301-4075 JURNAL AKUNTANSI, Vol. 7, No. 2, November (2018) Jakarta	Pengaruh persediaan terhadap penjualan pada PT BINA TAMA INTI BUSANA	Independen : X1 = Persediaan Dependen : Y= Penjualan	Hasil Penelitian menunjukkan secara parsial bahwa persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan
3.	Gregorius Jemago, Hanifah Djakaria, Vera Herlina Mustari 2020 ISSN : 2303 – 3495 Jurnal Manajemen Vol 4 (2) Oktober 2020	Pengaruh kemudahan dan kepercayaan konsumen terhadap motif mahasiswa berbelanja online	Independen : X1 = Kemudahan X2 = Kepercayaan konsumen Dependen : Y = motif	Hasil Penelitian menunjukkan secara parsial bahwa kemudahan dan kepercayaan konsumen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motif mahasiswa berbelanja online.

4	<p>Heriyana (2020) ISSN : 2722-0958 Volume 1 Nomor 2Edisi Juli2020 Prabumulih</p>	<p>Pengendalian Persediaan dan proses produksi pengaruhnya terhadap kualitas produk di UKM KARYA ABADI PRABUMULIH</p>	<p>Independen : X1 = Persediaan X2 = Proses Produksi Dependen : Y = Kualitas Produk</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan secara parsial bahwa Persediaan dan proses produksi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kualitas produk.</p>
5	<p>Ike Kusdyah Rachmawati , Yunus Handoko , Fenia Nuryanti , Maulidia Wulan Syarif Hidayatullah ISSN : 2598-0076 Vol 3 No 1 (2019) Malang</p>	<p>Pengaruh Kemudahan, kepercayaan pelanggan dan kualitas informasi terhadap keputusan pembelian online</p>	<p>Independen : X1 = Kemudahan X2 = Kepercayaan Pelanggan X3 = Kualitas Informasi Dependen : Y = Keputusan Pembelian</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan secara parsial bahwa Kemudahan , Kepercayaan Pelanggan , dan Kualitas Informasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian</p>

2.3 Kerangka Konseptual

Untuk mempermudah suatu penelitian maka perlu suatu kerangka pikir penelitian yang menggambarkan suatu pengaruh dan hubungan dari variabel independen dalam hal ini Kesiediaan obat , dan Kemudahan bertransaksi terhadap variabel dependen yaitu Volume Penjualan . Berikut kerangka pemikiran yang digunakan di dalam penelitian.



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. (Sugiyono, 2016:93). Berdasarkan perumusan masalah yang dikemukakan di atas, hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

H1: Diduga adanya pengaruh Persediaan terhadap volume penjualan CV.

Apotik Sutomo

H2: Diduga adanya pengaruh Kemudahan terhadap volume penjualan CV.

Apotik Sutomo

H3: Diduga adanya pengaruh Persediaan dan Kemudahan terhadap volume penjualan CV. Apotik Sutomo

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi penelitian

Penelitian ini berlokasi di CV Apotik Sutomo yang beralamat di jalan sutomo No 124 Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian akan dilakukan dari bulan Febuari 2022 sampai dengan April 2022.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian analisis deskriptif dengan pendekatan Kualitatif , yaitu hasil penelitian yang diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya dengan menggunakan metode penelitian ini akan diketahui hubungan yang signifikan antara variable yang diteliti , sehingga menghasilkan kesimpulan yang jelas mengenai gambaran objek yang diteliti .

menurut Sugiyono (2019:18) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen)

dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi .

3.2.2 Sumber Data

Dalam pengumpulan sumber data, peneliti melakukan pengumpulan sumber data dalam wujud data primer dan data sekunder.

1) Data Primer

Data Primer ialah jenis dan sumber data penelitian yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara),baik individu maupun kelompok. Jadi data yang di dapatkan secara langsung.Data primer secara khusus di lakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian.Penulis mengumpulkan data primer dengan metode survey dan juga metode observasi.Metode survey ialah metode yang pengumpulan data primer yang menggunakan pertanyaan lisan dan tertulis.Penulis melakukan wawancara kepada pemilik usaha woodhouse untuk mendapatkan data atau informasi yang di butuhkan.Kemudian penulis juga melakukan pengumpulan data dengan metode observasi.Metode observasi ialah metode pengumpulan data primer dengan melakukan pengamatan terhadap aktivitas dan kejadian tertentu yang terjadi. Jadi penulis datang ke tempat usaha woodhouse untuk mengamati aktivitas yang terjadi pada usaha tersebut untuk mendapatkan data atau informasi yang sesuai dengan apa yang di lihat dan sesuai dengan kenyataannya.

2) Data Sekunder

Data Sekunder merupakan sumber data suatu penelitian yang di peroleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (di peroleh atau dicatat oleh pihak lain). Data sekunder itu berupa bukti,catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip atau data dokumenter. Penulis mendapatkan data sekunder ini dengan cara melakukan permohonan ijin yang bertujuan untuk meminjam bukti-bukti transaksi pada usaha woodshouse dan buku yang di gunakan untuk pencatatan transaksi setiap harinya.

3.3 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2019:126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek / subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pelanggan yang melakukan pembelian obat selama periode 2020 sebanyak 3.117 pelanggan yang langsung melakukan pembelian.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2019:127) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dikarenakan jumlah Populasi

dalam penelitian ini adalah seluruh pelanggan di apotik sutomo yang berjumlah 3.117 pelanggan. Dalam penelitian ini penulis mempersempit populasi yaitu jumlah seluruh pelanggan apotek sutomo sebanyak 3.117 pelanggan dengan menghitung ukuran sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik Slovin.

Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus representative agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan dan perhitungannya pun tidak memerlukan tabel jumlah sampel, namun dapat dilakukan dengan rumus dan perhitungan sederhana.

Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut : Keterangan:

n = Ukuran sampel/jumlah responden

N = Ukuran populasi

E = Presentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir; $e=0,1$

Dalam rumus Slovin ada ketentuan sebagai berikut:

Nilai $e = 0,1$ (10%) untuk populasi dalam jumlah besar

Nilai $e = 0,2$ (20%) untuk populasi dalam jumlah kecil

Jadi rentang sampel yang dapat diambil dari teknik Solvin adalah antara 10-20 % dari populasi penelitian. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 3.117 masyarakat, sehingga presentase kelonggaran yang digunakan adalah 10% dan hasil perhitungan dapat dibulatkan untuk mencapai kesesuaian.

Maka untuk mengetahui sampel penelitian, dengan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Perhitungannya :

$$n = \frac{3117}{1+(3117)(0,1)^2}$$

$$n = \frac{3117}{32,17}$$

$$n = 96,89$$

$$n = 97$$

Disesuaikan oleh peneliti menjadi 97 responden. Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang menjadi responden dalam penelitian ini di sesuaikan menjadi sebanyak 97 orang atau sekitar 10% dari seluruh pelanggan apotek sutomo , hal dilakukan untuk mempermudah dalam pengolahan data dan untuk hasil pengujian yang lebih baik. Sampel yang diambil berdasarkan teknik probability sampling; simple random sampling, dimana peneliti memberikan peluang yang sama bagi setiap anggota populasi (pelanggan apotek sutomo) untuk dipilih menjadi sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu sendiri. Pengambilan sampel ini dilakukan dengan teknik sampling jenuh, seperti yang dikemukakan Sugiyono (2017:85) teknik sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel dimana semua anggota populasi digunakan menjadi sampel yang dimana sampelnya dibawah 100.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh

peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019:68). Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan adalah variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y).

3.4.1 Variabel Bebas (Independent Variable)

Independent Variable sering disebut sebagai variabel stimulus, predictor, dan antecedent. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2019:69). Variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah Persediaan (X1), Kemudahan dalam bertransaksi (X2),

3.4.2 Variabel Terikat (Dependent Variable)

Menurut Sugiyono (2019:69) Dependent Variable sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel terikat yang digunakan dalam penelitian ini adalah Volume Penjualan (Y).

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

VARIABEL	PENGERTIAN	INDIKATOR	PENGUKURAN
Persediaan (X ₁)	Persediaan ialah sebagai suatu aktiva lancar yang meliputi barang-barang yang merupakan milik perusahaan dengan	1. Jumlah 2. Biaya Pemesanan , Biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan pemesanan	<i>Skala Likert</i>

	<p>sebuah maksud supaya dijual dalam suatu periode usaha normal ataupun persediaan barang-barang yang masih dalam pekerjaan sebuah proses produksi maupun persediaan bahan baku yang juga menunggu penggunaannya di dalam suatu proses produksi</p> <p>Sofyan Assauri;2005</p>	<p>bahan / barang , sejak dari penempatan pemesanan sampai tersediannya barang digudang .</p> <p>3. Biaya Penyimpanan . Biaya yang dikeluarkan berkenan dengan diadakannya persediaan barang</p> <p>4. Harga , barang dengan harga yang baru</p> <p>Sofyan Assauri;2005</p>	
Kemudahan (X ₂)	<p>Kemudahan merupakan tingkat dimana seseorangmeyakini bahwa penggunaan terhadap suatu sistem merupakan hal yang tidak sulit untuk dipahami dan tidak memerlukan usaha berat dari pemakainya untuk bisa menggunakannya.</p> <p>Davis (2018)</p>	<p>1. Sangat mudah untuk dipelajari (easy to learn)..</p> <p>2. Tidak dibutuhkan banyak usaha untuk berinteraksi dengan sistem (doesn't require a lot of mental effort)..</p> <p>3. Sangat mudah untuk dioperasikan (understandable).</p> <p>Davis (2018)</p>	Skala <i>Likert</i>
Volume Penjualan (Y)	<p>Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik</p> <p>Kotler (2000)</p>	<p>1. harga,</p> <p>2. promosi,</p> <p>3. kualitas,</p> <p>4. saluran distribusi</p> <p>5. produk</p> <p>Kotler (2008)</p>	Skala <i>Likert</i>

Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan. Jawaban setiap item instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari segi positif sampai sangat negatif yang dapat berupa.

1. Sangat Setuju (SS) = 5
2. Setuju (S) = 4
3. Kurang Setuju (KS) = 3
4. Tidak Setuju (TS) = 2
5. Sangat Tidak Setuju = 1

Supaya data yang telah dikumpulkan dapat berguna, maka harus diolah dan dianalisis terlebih dahulu sehingga dapat dijadikan sebagai data dalam pengambilan keputusan. Adapun jenis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis kualitatif adalah analisis yang digunakan untuk membahas dan menjelaskan hasil penelitian tentang berbagai gejala yang dapat diuraikan dengan kalimat.
2. Analisis kuantitatif adalah analisis yang digunakan untuk menganalisis data-data yang berwujud, angka-angka dan cara pembahasannya dengan uji statistik. Analisis kuantitatif menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk melengkapi keperluan penelitian penulis melakukan teknik pengumpulan data. Menurut Sugiyono (2016:224) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang diterapkan. Selain itu peneliti memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian maka dibutuhkan teknik pengumpulan data. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (Field Research)

Pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan survei lapangan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Jenis penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data primer, terdiri dari :

- **Kuesioner**

Teknik yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner dengan mengajukan beberapa pernyataan dan pertanyaan mengenai hal yang bersangkutan dengan masalah yang sedang diteliti.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Sugiyono (2019:348) mengemukakan bahwa: “Adanya kesamaan dari hasil

penelitian data yang terkumpul berdasarkan data yang sesungguhnya yang terjadi pada objek yang diteliti. Dapat dikatakan valid apabila instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur sesuatu yang akan diukur.”Uji validitas pada penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang dirancang dalam bentuk kuisisioner dapat berfungsi sebagai mana mestinya. Item – item pada kuesioner harus diuji keabsahaannya untuk mengetahui valid tidaknya suatu item. Pengujian validitas pada setiap item dilakukan dengan mengkorelasi skor pada setiap butir item dengan skor total yaitu jumlah skor butir. Apabila koefisien korelasi tersebut sama atau diatas 0,30 item tersebut dinyatakan valid, sebaliknya apabila nilai korelasi tersebut kurang dari 0,30 item tersebut dinyatakan tidak valid. Perhitungan validitas alat ukur menggunakan rumus Pearson Product Moment berikut :

$$r_{xy} = \frac{n(\sum XiYi) - (\sum Xi)(\sum Yi)}{\sqrt{\{n\sum Xi^2 - (Xi^2)\}\{n\sum Yi^2 - Yi^2\}}}$$

Sumber : Sugiyono (2019:228)

Keterangan :

R_{xy} = Korelasi antara variabel x dengan y

$\sum xi$ = Jumlah Skor Item

$\sum yi$ = Jumlah Skor total (seluruh item)

n = Jumlah Responden

3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kuesioner yang berupa indikator dari variabel. Reliabel atau handalnya suatu kuesioner dilihat dari

konsistennya jawaban responden terhadap pertanyaan dari waktu ke waktu. Sugiyono (2019:348) menyatakan penelitian yang reliabel adalah: “Apabila hasilnya reliabel maka terdapat kesamaan data dalam waktu berbeda. Instrumen yang reliabel berarti instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.”

Uji reliabilitas kuesioner dilakukan dengan teknik Cronbach Alpha. Suatu instrumen dikatakan reliabel jika nilai Cronbach Alpha lebih besar. Menurut Sugiyono (2016:184), mengemukakan bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel bila koefisien reliabilitas minimal 0,6.

$$r_{11} = \frac{K - 1}{K} \times \{1 - \frac{\sum si^2}{St^2}\}$$

Keterangan :

K = Mean kuadrat antara subjek

$\sum si^2$ = Mean kuadrat kesalahan

St^2 = Varians total

3.7 Teknik Analisis Data

3.7.1 Uji Asumsi Klasik

Ada beberapa pengujian yang harus dilakukan untuk menguji apakah model yang digunakan mewakili kenyataan yang ada. Maka harus dilakukan uji asumsi klasik untuk menguji apakah model regresi yang digunakan layak. Terdapat tiga jenis pengujian pada uji asumsi klasik ini, diantaranya: normalitas, multikolinieraritas, dan heteroskedastisitas.

3.7.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Deteksi mudah normalitas residual dengan analisis grafik ialah jika pola berada disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal menunjukkan distribusi normal atau model regresi memenuhi asumsi normalitas. (Ghozali, 2016:154). Penelitian ini menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogrov Smirnov (K-S). Uji statistik KolmogrovSmirnov (1-sample K-S), apabila nilai signifikansi $< 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal dan sebaliknya apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka data berdistribusi normal.

3.7.1.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas memiliki tujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Uji multikolinieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan lawannya Variance Inflation Factor (VIF). Pedoman suatu model regresi yang bebas multikolinearitas adalah mempunyai angka tolerance mendekati 1, batas VIF adalah 10, jika nilai VIF dibawah 10, maka tidak terjadi gejala multikolinearitas (Gujarati, 2012:432). Menurut Singgih Santoso (2012:236) rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$VIF = 1 / Tolerance \text{ atau } Tolerance = 1 / VIF$$

3.7.1.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2016:134). Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2016:134). Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji Glejser. Dengan asumsi jika nilai signifikansi (sig) lebih besar dari 0.05, maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika nilai signifikansi (sig) lebih kecil dari 0.05, maka kesimpulannya adalah terjadi gejala heteroskedastisitas.

3.8 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel terikat (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2 (Sugiyono 2019:275). Bentuk persamaan analisis regresi berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan:

Y : Variabel dependen

a : Konstanta.

X : Variabel Independen

b₁, b₂, b₃ : Koefisien Regresi

Tidak boleh terjadi multikolonieritas, artinya sesama variabel bebas tidak boleh berkorelasi terlalu tinggi, misalnya 0,9 atau terlalu rendah misalnya 0,01;

3.9. Pengujian Hipotesis

Dalam statistik, hipotesis dapat diartikan sebagai pernyataan statistik tentang parameter populasi melalui data – data sampel. Sedangkan dalam penelitian, hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian (Sugiyono 2019:84). Dalam statistik dan penelitian terdapat dua macam hipotesis, yaitu hipotesis nol dan alternatif. Adapun langkah-langkah dalam menguji hipotesis ini dimulai dengan menentukan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a).

3.9.1 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat. Pengujian hipotesis menurut Sugiyono (2014:257) dapat digunakan rumus signifikan korelasi ganda sebagai berikut: $F = R^2 / K (1 - R^2)(n - k - 1)$ Keterangan : F_h = Fhitung yang akan dibandingkan dengan F_{tabel} R = Koefisien korelasi ganda K = jumlah variabel independen n = jumlah anggota populasi $dk = (n - k - 1)$ derajat kebebasan Untuk pengujian pengaruh simultan digunakan rumusan hipotesis sebagai berikut:

- 1) $H_0: \rho_{yx1-3} = 0 \rightarrow$ Artinya tidak terdapat pengaruh Kualitas Sistem, Kualitas Informasi, Kualitas Pelayanan terhadap Kinerja Karyawan.
- 2) $H_a: \rho_{yx1-3} \neq 0 \rightarrow$ Artinya terdapat pengaruh Kualitas Sistem, Kualitas Informasi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Kinerja Karyawan.

3.9.2 Uji t (Uji Secara Parsial)

Uji statistik t disebut juga uji signifikansi individual. Pengujian ini bertujuan untuk menguji bagaimana pengaruh secara parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat (Ghozali, 2013:178) yaitu dengan membandingkan ttabel dan thitung. Masing-masing t hasil perhitungan ini kemudian dibandingkan dengan ttabel yang diperoleh dengan menggunakan taraf nyata 0,05. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

1) $H_0: \rho_{x1} = 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Sistem tidak berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan. $H_a: \rho_{x1} \neq 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Sistem berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan., sebaliknya dikatakan tidak signifikan bila nilai $t_h < t_t$ maka hipotesis nol (H_0) diterima dan hipotesis alternative (H_a) ditolak.

2) $H_0: \rho_{x2} = 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Informasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan. $H_a: \rho_{x2} \neq 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Informasi berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan.

3) $H_0: \rho_{x3} = 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan. $H_a: \rho_{x3} \neq 0 \rightarrow$ Artinya Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan. Adapun rumus yang digunakan menurut Sugiyono (2015:250) dalam pengujian hipotesis (Uji t) penelitian ini adalah:

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

Keterangan:

t : Tingkat signifikan thitung yang selanjutnya dibandingkan dengan ttabel

r : Koefisien korelasi

r^2 : Koefisien determinan

n : Jumlah Sampel Kemudian menentukan model keputusan dengan menggunakan statistik Uji t, dengan melihat asumsi sebagai berikut: H_0 diterima jika nilai $-t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ H_0 ditolak jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel} / -t_{hitung} < -t_{tabel}$

Kemudian menentukan model keputusan dengan menggunakan statistik Uji t, dengan melihat asumsi sebagai berikut:

- a. Interval keyakinan $\alpha = 0,05$
- b. Derajat kebebasan = $n-2$ c. Dilihat hasil t_{tabel}

3.10 Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Analisis ini merupakan bagian dari analisis linear berganda yang digunakan guna mengukur kemampuan variabel independen terhadap variabel dependen yang dinyatakan dalam persentase. Adapun rumus untuk menghitung koefisien determinasi secara simultan sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Dimana :

KD = Seberapa besar perubahan variabel independen terhadap variabel dependen

r^2 = Koefisien korelasi yang dikuadratkan

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah :

- a. Jika KD mendekati nol, berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen rendah.

b. Jika KD mendekati satu, berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen kuat.

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Apotik Sutomo merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang obat – obatan . Perusahaan beralamat di jalan sutomo no 124 simpang samarinda , Medan. CV.Apotik sutomo bekerja sama dengan beberapa klinik – klinik dan dokter – dokter dan CV. Apotik Sutomo menyediakan layanan BPJS.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

4.1.2.1 Visi

Visi dari apotik sutomo sendiri adalah menjadikan perusahaan sebagai salah satu apotik terbaik dan terpercaya sehingga menjadi prioritas utama konsumen dalam membeli obat.

4.1.2.2 Misi

Misi dari apotik sutomo sendiri adalah

1. Memberikan pelayanan yang terbaik dan dapat menjawab kebutuhan pasien melalui obat – obatan .1

2. Memberikan kesejahteraan kepada para konsumennya berupa pesanan obat yang diantar dengan tepat waktu dan secara langsung oleh pengantar barang apotik sutomo sendiri.
3. Memberikan pelayanan BPJS yang terbaik melalui jasa asisten apoteker yang cepat dan tepat dalam menyediakan obat yang dibutuhkan pasien.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil reponden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada 97 konsumen dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, lama menjadi konsumen, informasi perusahaan dan frekuensi menggunakan. Berikut ini karakteristik responden akan dijelaskan pada tabel dibawah ini diantaranya :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki – laki	70	73%
Perempuan	27	27%
Total	97	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden laki-laki adalah sebanyak 70 orang atau 73% dari jumlah responden sedangkan responden perempuan adalah sebanyak

27 orang atau 27% dari jumlah responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden yang menggunakan jasa perusahaan adalah laki-laki.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Keseringan Membeli

Keseringan Membeli	Jumlah Responden	Persentase (%)
Kurang dari 10 kali	43	44,3%
10 kali sampai 15 kali	32	32,9%
Lebih dari 15 kali	22	22,8%
Total	97	100 %

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang telah melakukan pembelian kurang dari 10 kali adalah sebanyak 43 orang atau 44,3% dari jumlah responden, responden yang telah melakukan pembelian 10 kali sampai dengan 15 kali adalah sebanyak 32 orang atau 32,9% dari total responden, dan responden yang telah melakukan pembelian lebih dari 15 kali adalah sebanyak 22 orang atau 22,8% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang keseringan melakukan pembelian adalah responden yang membeli sebanyak kurang dari 10 kali.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Jangka Waktu Membeli

Jangka waktu membeli	Jumlah Responden	Persentase (%)
Kurang dari 1 tahun	31	31,9%
1 tahun sampai 2 tahun	27	27,8%
Lebih dari 2 tahun	39	40,3%
Total	97	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas , dapat dilihat bahwa responden yang melakukan pembelian dalam jangka waktu kurang dari 1 tahun adalah sebanyak 31 responden

, dengan jumlah persentase sebanyak 31,9% . Responden yang melakukan pembelian dalam jangka waktu 1 tahun sampai 2 tahun adalah sebanyak 27 responden , dengan persentase sebanyak 27,8% . Responden yang melakukan pembelian dalam jangka waktu lebih dari 2 tahun adalah sebanyak 39 orang , dengan jumlah persentase sebanyak 40,3%. Dengan demikian dominan responden yang membeli obat di apotik sutomo dengan jangka waktu lebih dari 2 tahun.

4.2.2 Uji Validitas dan Realibilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Sugiyono (2019:348) mengemukakan bahwa: “Adanya kesamaan dari hasil penelitian data yang terkumpul berdasarkan data yang sesungguhnya yang terjadi pada objek yang diteliti. Dapat dikatakan valid apabila instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur sesuatu yang akan diukur.” Uji validitas pada penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang dirancang dalam bentuk kuisioner dapat berfungsi sebagai mana mestinya. Item – item pada kuesioner harus diuji keabsahaannya untuk mengetahui valid tidaknya suatu item. Pengujian validitas pada setiap item dilakukan dengan mengkorelasi skor pada setiap butir item dengan skor total yaitu jumlah skor butir. Apabila koefisien korelasi tersebut sama atau diatas 0,30 item tersebut dinyatakan valid, sebaliknya apabila nilai korelasi tersebut kurang dari 0,30 item tersebut dinyatakan tidak valid. Perhitungan validitas alat ukur menggunakan rumus Pearson Product Moment berikut :

$$r_{xy} = \frac{n(\sum XiYi) - (\sum Xi)(\sum Yi)}{\sqrt{\{n\sum Xi^2 - (Xi^2)\}\{n\sum Yi^2 - Yi^2\}}}$$

Sumber : Sugiyono (2019:228)

Keterangan :

R_{xy} = Korelasi antara variabel x dengan y

$\sum xi$ = Jumlah Skor Item

$\sum yi$ = Jumlah Skor total (seluruh item)

n = Jumlah Responden

Berikut ini hasil uji validitas untuk untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Variabel Persediaan (X1)

No.	Pernyataan	Nilai Corrected Item Total Correlation	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Persediaan obat pada Apotik Sutomo sesuai dengan jumlah kebutuhan yang diminta oleh pelanggan.	0,441	0,361	Valid
2	Apotik Sutomo menyediakan karyawan untuk mengecek persediaan obat sesuai dengan jumlah kebutuhan yang diminta.	0,515	0,361	Valid
3	Tidak ada biaya pemesanan yang diberikan oleh apotik sutomo.	0,398	0,361	Valid
4	Biaya pemesanan yang diberikan kepada apotik sutomo berbeda dari setiap distributor.	0,431	0,361	Valid
5	Tidak ada biaya penyimpanan yang diberikan oleh apotik sutomo.	0,631	0,361	Valid
6	Apotik sutomo secara rutin membayar biaya penyimpanan setiap bulannya.	0,748	0,361	Valid
7	Harga obat yang dijual oleh CV. Apotik Sutomo sangatlah terjangkau.	0,514	0,361	Valid
8	Harga obat pada CV. Apotik Sutomo lebih murah dibandingkan dengan harga obat yang dijual oleh competitor.	0,620	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Persediaan menunjukkan semua nilai Corrected Item Total Correlation lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Kemudahan (X2)

No.	Pernyataan	Nilai Corrected Item Total Correlation	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Karyawan apotik sutomo diberi kesempatan untuk bisa memahami sistem pembayaran non tunai.	0,668	0,361	Valid
2	Sistem Pembayaran non tunai menjadi salah satu opsi yang dipilih oleh pelanggan apotek sutomo karena dikenal cukup mudah untuk dipelajari.	0,569	0,361	Valid
3	Sistem pembayaran non tunai mengurangi penyebaran virus covid 19 .	0,413	0,361	Valid
4	Transfer mempermudah para pelanggan apotik sutomo untuk membayar tanpa harus banyak berinteraksi dengan karyawan apotik sutomo.	0,713	0,361	Valid
5	Apotik sutomo selain menggunakan system pembayaran tunai juga menyediakan pembayaran non tunai seperti transfer .	0,556	0,361	Valid
6	Kemudahan bertransaksi sangat membantu proses pembayaran klinik klinik yang bekerja sama dengan apotik sutomo.	0,420	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Kemudahan menunjukkan semua nilai Corrected Item Total Correlation lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)

No.	Pernyataan	Nilai Corrected Item Total Correlation	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Harga menjadi salah satu bahan pertimbangan pelanggan untuk bisa membeli obat di apotik sutomo.	0,581	0,361	Valid
2	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.	0,380	0,361	Valid
3	Promosi yang diberikan apotik sutomo menjawab kebutuhan setiap pelanggan.	0,435	0,361	Valid
4	Promosi yang diberikan oleh karyawan apotik sutomo membuat setiap pelanggan ingin kembali membeli obat di apotik sutomo.	0,473	0,361	Valid
5	Kualitas obat apotik sutomo jauh dari kata kadarluasa.	0,472	0,361	Valid
6	Kualitas obat pada apotik sutomo sangat nyaman dan aman untuk dikonsumsi oleh pelanggan apotik sutomo.	0,514	0,361	Valid
7	Pesanan obat-obatan yang diberikan kepada setiap distributor selalu datang tepat pada waktu yang dijanjikan.	0,420	0,361	Valid
8	Apotik Sutomo selalu mendistribusikan obat-obatan sesuai dengan pesanan pelanggan apotik sutomo.	0,504	0,361	Valid
9	Produk yang ditawarkan sangat sesuai dengan kebutuhan pelanggan.	0,408	0,361	Valid
10	Keterbatasan produk yang dimiliki apotik sutomo menjadi salah satu penyebab terjadinya volume penjualan pada apotik sutomo.	0,533	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Volume Penjualan menunjukkan semua nilai Corrected Item Total Correlation lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kuesioner yang berupa indikator dari variabel. Reliabel atau handalnya suatu kuesioner dilihat dari konsistennya jawaban responden terhadap pertanyaan dari waktu ke waktu. Sugiyono (2019:348) menyatakan penelitian yang reliabel adalah: “Apabila hasilnya reliabel maka terdapat kesamaan data dalam waktu berbeda. Instrumen yang reliabel berarti instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.”

Uji reliabilitas kuesioner dilakukan dengan teknik Cronbach Alpha. Suatu instrumen dikatakan reliabel jika nilai Cronbach Alpha lebih besar. Menurut Sugiyono (2016:184), mengemukakan bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel bila koefisien reliabilitas minimal 0,6. Berikut ini hasil uji realibilitas untuk untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas Variabel Persediaan (X1)
Reliability Statistics

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.629	8

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.8 diatas , maka dapat dinyatakan kedelapan butir item untuk variabel Persediaan (X1) tersebut berada di atas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Tabel 4.9
Uji Reliabilitas Variabel Kemudahan (X2)

Reliability Statistics

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.668	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas , maka dapat dinyatakan kedelapan butir item untuk variabel Kemudahan (X2) tersebut berada di atas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Variabel Volume Penjualan (Y)
Reliability Statistics

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.693	10

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.10 diatas , maka dapat dinyatakan kedelapan butir item untuk variabel Volume Penjualan (Y) tersebut berada di atas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

4.2.3 Teknik Analisis Data

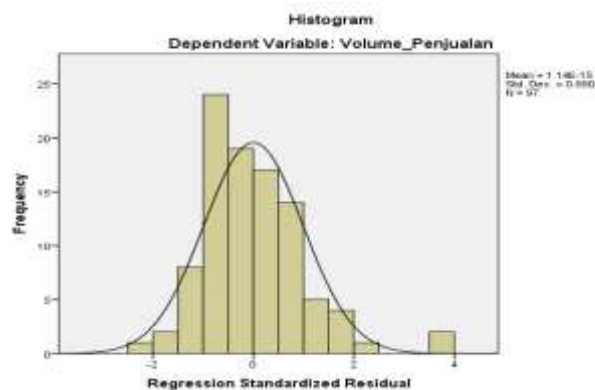
4.2.3.1 Uji Asumsi Klasik

Ada beberapa pengujian yang harus dilakukan untuk menguji apakah model yang digunakan mewakili kenyataan yang ada. Maka harus dilakukan uji

asumsi klasik untuk menguji apakah model regresi yang digunakan layak. Terdapat tiga jenis pengujian pada uji asumsi klasik ini, diantaranya: normalitas, multikolinieraritas, dan heteroskedastisitas.

4.2.3.2 Uji Normalitas

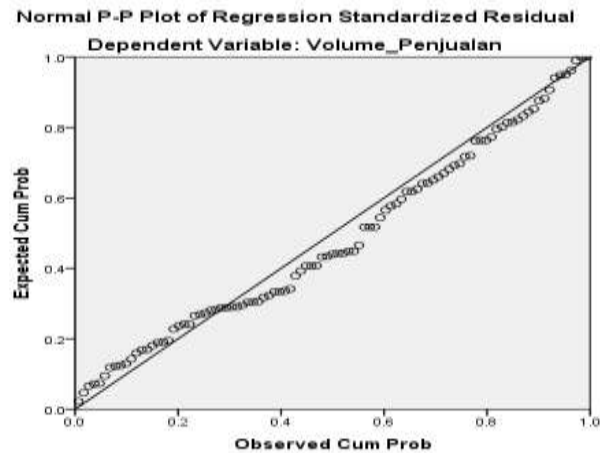
Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Deteksi mudah normalitas residual dengan analisis grafik ialah jika pola berada disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal menunjukkan distribusi normal atau model regresi memenuhi asumsi normalitas. (Ghozali, 2016:154). Berikut ini hasil uji normalitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada histogram di bawah ini :



Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Gambar 4.1
Grafik Histogram

Gambar 4.1 menunjukkan data riil membentuk garis kurva cenderung simetri tidak melenceng ke kiri atau pun ke kanan maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.



Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Gambar 4.2
Uji Normalitas P-P Plot

Grafik Normalitas P-P Plot pada gambar 4.2 diatas , terlihat data menyebar disekitar garis diagonal, penyebarannya sebagian besar mendekati garis diagonal . Hal ini berarti bahwa data berdistribusi normal.

Uji Normalitas juga bisa menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov Smirnov (K-S). Uji statistik Kolmogorov Smirnov (1-sample K-S), apabila nilai signifikansi $< 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal dan sebaliknya apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka data berdistribusi normal. Berikut ini adalah uji normalitas secara statistik menggunakan *Kolmogorov smirnov*.

Tabel 4.11.
Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Persediaan	Kemudahan	Volume_Penjualan
				n
N		97	97	97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	22.89	37.76	29.66
	Std. Deviation	2.384	3.294	2.557
	Absolute	.138	.110	.115
Most Extreme Differences	Positive	.124	.110	.115
	Negative	-.138	-.077	-.092
Kolmogorov-Smirnov Z		1.354	1.088	1.128
Asymp. Sig. (2-tailed)		.051	.187	.157

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Tabel 4.11 menunjukkan nilai signifikan yang diperoleh $0,157 > 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa menunjukkan data berdistribusi normal.

4.2.3.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas memiliki tujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Uji multikolinieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan lawannya Variance Inflation Factor (VIF). Pedoman suatu model regresi yang bebas multikolinearitas adalah mempunyai angka tolerance mendekati 1, batas VIF adalah 10, jika nilai VIF dibawah 10, maka tidak terjadi gejala multikolinearitas (Gujarati, 2012:432). Berikut ini hasil uji multikolinieritas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.12
Hasil Pengujian Multikolinieritas
Coefficients^a

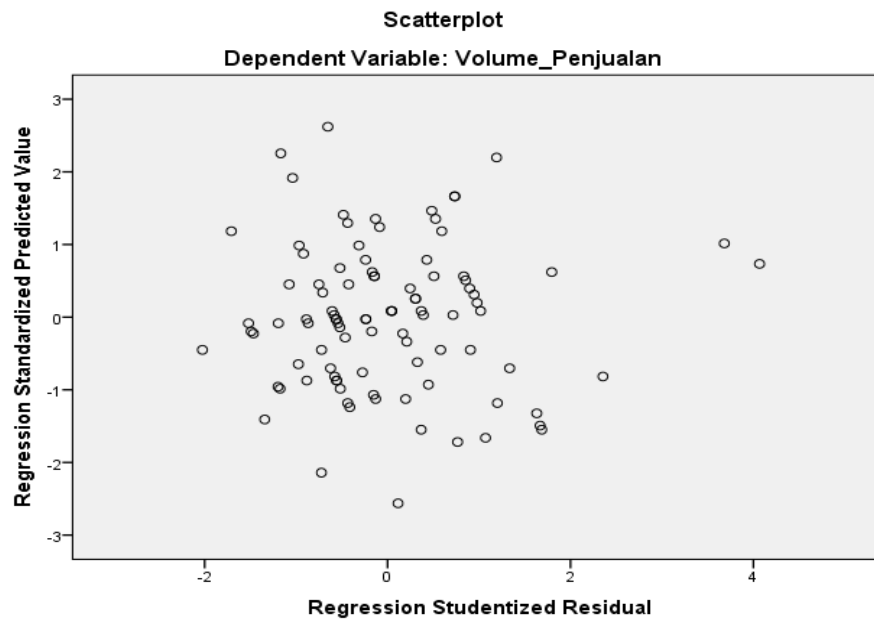
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 Persediaan	.985	1.015
Kemudahan	.985	1.015

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Berdasarkan Tabel 4.12. bahwa nilai tolerance masing masing variabel bebas yaitu persediaan $0,985 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,015 < 10$, dan kemudahan $0,985 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,015 < 10$. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas dalam variabel bebasnya.

4.2.3.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2016:134). Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2016:134). Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji Glejser. Dengan asumsi jika nilai signifikansi (sig) lebih besar dari 0.05, maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika nilai signifikansi (sig) lebih kecil dari 0.05, maka kesimpulannya adalah terjadi gejala heteroskedastisitas. Berikut ini hasil uji heteroskedastisitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :



Gambar 4.3 Uji Heterokedastisitas
Sumber : Hasil data olahan SPSS, 2022

Dari grafik scatterplot terlihat bahwa titik – titik menyebar secara acak dengan tidak adanya pola yang jelas serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas sehingga model ini layak dipakai untuk penelitian selanjutnya.

4.2.4 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel terikat (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2 (Sugiyono 2019:275).

Tidak boleh terjadi multikolonieritas, artinya sesama variabel bebas tidak boleh berkorelasi terlalu tinggi, misalnya 0,9 atau terlalu rendah misalnya 0,01;

Berikut ini hasil uji regresi linear berganda untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.13
Hasil Analisis Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	28.072	4.504		6.233	.000
1 Persediaan	-.068	.124	-.053	-.548	.585
Kemudahan	.512	.134	.370	3.833	.000

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Sumber : Hasil data olahan SPSS, 2022

Berdasarkan pada tabel diatas, maka persamaan regresi berganda dalam penelitian adalah

$$Y = 28,072 - 0,068X_1 + 0,512X_2 + e$$

Pada tabel 4.13. diatas , diketahui pada Unstandardized Coefficients tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Konstanta (a) = 28,072 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas yaitu Persediaan dan Kemudahan bernilai 0 maka Volume Penjualannya adalah tetap sebesar 28,072.
2. Koefisien $X_1(b_1) = 0,068$ menunjukkan bahwa variabel Persediaan (X_1) berpengaruh negatif terhadap Volume Penjualan sebesar 0,068. Artinya setiap peningkatan aspek Persediaan (X_1) sebesar 1 satuan , maka Volume Penjualannya akan menurun sebesar 6,8%
3. Koefisien $X_2(b_2) = 0,512$ menunjukkan bahwa variabel Kemudahan (X_2) berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan sebesar

0,512. Artinya setiap peningkatan aspek Kemudahan (X2) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualannya akan meningkat sebesar 51,2%

4.2.5 Pengujian Hipotesis

Dalam statistik, hipotesis dapat diartikan sebagai pernyataan statistik tentang parameter populasi melalui data – data sampel. Sedangkan dalam penelitian, hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian (Sugiyono 2019:84). Dalam statistik dan penelitian terdapat dua macam hipotesis, yaitu hipotesis nol dan alternatif. Adapun langkah-langkah dalam menguji hipotesis ini dimulai dengan menentukan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a).

4.2.5.1 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat. Pengujian hipotesis menurut Sugiyono (2014:257) dapat digunakan rumus signifikan korelasi ganda sebagai berikut: $F = R^2 / K (1 - R^2)(n - k - 1)$ Keterangan : F_h = F hitung yang akan dibandingkan dengan F_{tabel} R = Koefisien korelasi ganda K = jumlah variabel independen n = jumlah anggota populasi $dk = (n - k - 1)$ derajat kebebasan. Berikut ini hasil uji signifikansi simultan untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.15.
Hasil Uji Simultan (Uji F)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	140.832	2	70.416	7.349	.001 ^b
Residual	900.714	94	9.582		
Total	1041.546	96			

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

b. Predictors: (Constant), Kemudahan, Persediaan

Sumber : Hasil data olahan SPSS, 2022

Pada tabel 4.15. diatas, dapat dilihat bahwa nilai Fhitung (7,349) > Ftabel (7,34) dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Persediaan dan Kemudahan secara simultan terhadap Volume Penjualan pada CV. Apotik Sutomo.

4.2.5.2 Uji t (Uji Secara Parsial)

Uji statistik t disebut juga uji signifikansi individual. Pengujian ini bertujuan untuk menguji bagaimana pengaruh secara parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat (Ghozali, 2013:178) yaitu dengan membandingkan ttabel dan thitung. Masing-masing t hasil perhitungan ini kemudian dibandingkan dengan tabel yang diperoleh dengan menggunakan taraf nyata 0,05. Berikut ini hasil uji Parsial untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.16.
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	28.072	4.504		6.233	.000
1 Persediaan	-.068	.124	-.053	-.548	.585
Kemudahan	.512	.134	.370	3.833	.000

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Sumber : Hasil data olahan SPSS, 2022

Berdasarkan tabel 4.16 hasil pengujian parsial diatas, maka dapat disimpulkan :

1. Pada variabel Persediaan (X1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (- 0,548) < t_{tabel} (0,543) dan nilai signifikan t sebesar 0,585 dan nilai 0,585 lebih besar dari nilai 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel Persediaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo .
2. Pada variabel Kemudahan (X2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (3,833) > t_{tabel} (0,543) dan nilai signifikan t sebesar 0,000 dan nilai 0,000 lebih kecil dari nilai 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu secara parsial kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo .

4.2.5 Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

Analisis ini merupakan bagian dari analisis linear berganda yang digunakan guna mengukur kemampuan variabel independen terhadap variabel dependen yang dinyatakan dalam persentase. Berikut ini adalah hasil uji koefisien determinasi untuk setiap variabel yang bisa dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.17
Uji Koefisien Determinan (Adjusted R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.368 ^a	.586	.567	3.095

- a. Predictors: (Constant), Kemudahan, Persediaan
 - b. Dependent Variable: Volume_Penjualan
- Sumber : Hasil data olahan SPSS, 2022

Berdasarkan Tabel 4.17 hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai Adjust R Square (Adjusted R^2) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,567. Hal ini berarti besarnya pengaruh persediaan dan kemudahan terhadap volume penjualan adalah sebesar 56,7% sedangkan sisanya 43,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas produk, promosi penjualan, penjualan personal, dan sebagainya.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh persediaan dan kemudahan terhadap Volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo.

1. Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel persediaan memiliki nilai $t_{hitung} (0,548) > t_{tabel} (0,543)$ dengan tingkat signifikan $0,585 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh negatif yang signifikan secara parsial antara persediaan terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo.

2. Pengaruh Kemudahan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel persediaan memiliki nilai $t_{hitung} (3,833) > t_{tabel} (0,543)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kemudahan terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo

3. Pengaruh Persediaan dan Kemudahan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel persediaan dan kemudahan memiliki nilai $F_{hitung} (7,349) > F_{tabel} (7,34)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara persediaan dan kemudahan secara simultan terhadap volume penjualan pada CV. Apotik Sutomo.

Nilai Adjust R Square (Adjusted R²) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,567. Hal ini berarti besarnya pengaruh persediaan dan kemudahan terhadap volume penjualan adalah sebesar 56,7% sedangkan sisanya 43,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas produk, promosi penjualan, penjualan personal, dan sebagainya.

BAB 5

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan adapun simpulan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengujian analisis linear berganda yaitu jika nilai Persediaan (X1) dan Kemudahan (X2) , maka Volume Penjualan adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Persediaan (X1) sebesar satu satuan maka Volume Penjualan (Y) akan menurun sebesar 6,8% , sedangkan setiap peningkatan Kemudahan (X2) sebesar satu satuan maka Volume Penjualan (Y) akan meningkat sebesar 51,2%.
2. Berdasarkan hasil pengujian F dapat dilihat bahwa nilai Fhitung (7,349) lebih besar dari Ftabel (7,34) dengan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Persediaan dan Kemudahan secara simultan terhadap Volume Penjualan pada CV. Apotik Sutomo.
3. Hasil Penelitian parsial menunjukkan bahwa Persediaan (X1) berpengaruh negatif secara parsial dan signifikan terhadap Volume Penjualan (Y) pada CV. Apotik Sutomo dikarenakan nilai t_{hitung} (-0,548) lebih kecil dibandingkan nilai t_{tabel} (0,543) , sedangkan pada Kemudahan (X2) berpengaruh positif secara parsial dan signifikan terhadap Volume Penjualan (Y) pada CV. Apotik Sutomo

dikarenakan nilai t_{hitung} (3,833) lebih besar dibandingkan dengan nilai t_{tabel} (0,543).

4. Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai Adjust R Square (Adjusted R²) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,567. Hal ini berarti besarnya pengaruh persediaan dan kemudahan terhadap volume penjualan adalah sebesar 56,7% sedangkan sisanya 43,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas produk, promosi penjualan, penjualan personal, dan sebagainya.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada perusahaan sebagai berikut :

1. CV. Apotik Sutomo disarankan untuk meningkatkan Persediaan terhadap Volume Penjualan dengan cara memberikan arahan kepada para karyawan apotik untuk dapat mengecek kembali kualitas produk yang dimiliki dan persediaan yang dimiliki apakah cukup atau tidaknya dengan permintaan pelanggan apotik sutomo, bila tidak cukup diharapkan untuk segera melakukan pemesanan , sehingga kekosongan produk bisa diminimalisir.

2. CV. Apotik Sutomo disarankan untuk mempertahankan Kemudahan dalam bertransaksi seperti mempertahankan cara pembayaran yang non tunai seperti transfer , debit , gopay , ovo dan lain lain.

5.3 Saran Akademis

Adapun saran – saran yang dapat diberikan kepada akademis adalah :

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Volume Penjualan CV. Apotik Sutomo selain variabel Persediaan dan Kemudahan.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari beberapa konsumen saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh konsumen yang melakukan pembelian.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 97 orang responden sebagai sampel. Dengan

demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A. (2017). Model Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Di Stie Eka Prasetya Medan. *Sumber*, 5(2017), 292.
- Akbar, M. A., & Rezeki, S. (2022). Analysis of the Effect of Promotion and Brand Image on Customer Purchase Decisions. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 96-107.
- Akbar, M. A., & Situmorang, I. R. (2021). Pengaruh perceived value terhadap loyalitas dengan variabel kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada umkm di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 203-211.
- ALIBASYAH, Z. M., Rezeki, S., & Rafi'i, N. M. (2020). The prevalence of trauma from occlusion as the aggravating factors of periodontitis. *Journal of Syiah Kuala Dentistry Society*, 5(1), 7-11.
- Angelia, V., & Rezeki, S. (2020). Pengaruh Experiential Marketing Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Rumah Makan Abeng 38. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 63-73.
- Chandra, J. (2021). Pengaruh Faktor Lokasi, Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di CV. Creative Centre. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 199-214.
- Gultom, P. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Quality Fried Chicken Jalan Ismaliyah Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 44-53.
- Gultom, P. P. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Pengawasan Manajemen terhadap Perkembangan Perusahaan PT Ekuator Swarna Sekuritas Cabang Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 46-58.
- Gultom, P., & Agustine, L. (2021). Pengaruh motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha bisnis farmasi di Kecamatan Medan Petisah. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 52-65.

- Gultom, P., & Karnadi, J. (2019). PENGARUH E-COMMERCE DAN TRANSPORTASI ONLINE TERHADAP HARGA JUAL PRODUK CV. SURYA SAKTI ENGINEERING. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 13-23.
- Gultom, P., Nainggolan, S. G. V., & Hariana, F. (2022). Edukasi Pinjaman Online dan Transaksi Digital bagi Pelaku UMKM. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(1), 26-30.
- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.
- Lazuardi, D., Gustina, I., & Rinaldi, M. (2022). Relationship of Location, Price, and Promotion to Interest in Buying Gordyn at Soni Interior House. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3795-3800.
- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.
- Manik, D. E. M., & Erveni, E. (2020). Pengaruh Price Discount Dan In-Store Display Terhadap Impulse Buying Pada Labello Store Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 34-43
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Nainggolan, E. (2022). Service Excellent Berdasarkan Perspektif Experiential Marketing Pada Pegiat Usaha Di Desa Pematang Johar. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(2), 54-59.
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.

- Moktar, B. (2021). The Effect of Discounts, Brands, and Marketing Strategies on Customer Loyalty of Daihatsu Oil PT. Nusantara Autopart Persada. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 91-104.
- Muammar Rinaldi, C. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR).
- Muhammad, I., Yolanda, F., Andrian, D., & Rezeki, S. (2022). Pengembangan media interaktif menggunakan adobe flash CS6 profesional pada materi relasi dan fungsi. *Journal of Authentic Research on Mathematics Education (JARME)*, 4(1), 128-140.
- Nainggolan, E. (2020). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Provinsi Sumatera Utara (2010-2019). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 89-99.
- Nainggolan, E. (2020). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING YANG EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKAIAN ANAK PADA TOKO REZEKI WIJAYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 12-21.
- Nainggolan, E. (2022). Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 66-76.
- Nainggolan, E., & Gultom, P. (2022). The Relationship of Timeliness and Price to Consumer Goals in PT. Kalerindo Semesta Abadi. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3577-3583.
- Nainggolan, E., Rinaldi, M., & Dalimunthe, M. B. (2022). Analysis Of The Effect Of Personal Sales And Product Quality On Consumer Purchase Decisions. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2431-2435.
- Nasution, E. S., & Rinaldi, M. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sepeda Motor Pada PT. Alfa Scorpii Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies)*, 7 (1), 66-78.

- Pane, Y., Simarmata, A. M., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Panggabean, F. Y. (2021). Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Belanja Modal Pada Pemerintah Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 212-225.
- Puddin, K., Hasibuan, A. F., & Rezeki, S. (2021, February). The Impact of Entrepreneurial Interest and Knowledge on the Pharmaceutical Business Success in Medan Pesisir Subdistrict, North Sumatera, Indonesia. In *International Conference on Strategic Issues of Economics, Business and, Education (ICoSIEBE 2020)* (pp. 198-203). Atlantis Press.
- Rezeki, S. (2021). Figurative language and messages in poems about COVID-19. *KnE Social Sciences*, 601-611.
- Rezeki, S., & Gustina, I. (2021). The Influence of Marketing Strategy and Lifestyle on the Purchase Decision of Mitsubishi Xpander at PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 105-118.
- Rezeki, S., & Rinaldi, M. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Eka Prasetya). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 9-20.
- Rezeki, S., Manik, D. E. M., & Gustina, I. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Saluran Distribusi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Makmur Auto Sejahtera Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 79-90.
- Rezeki, S., Rinaldi, M., Gustina, I., & Lodian, A. (2022). The Influence Of Consumer Behavior and Prices On Consumer Decisions to Buy Products At PT. Daikin Airconditioning Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*, 8(1), 284-295.
- Rezeki, S., Sentanu, I. G. E. S., Sanawiri, B., Shankar, K., & Thanh, P. (2019). Blue Ocean Strategy for creating Value of the Organization: Examination of Differentiation with Red Ocean Strategy. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, 8(2S11), 2277-3878.
- Rinaldi, M., & Rahmadana, M. F. (2020). Determinant analysis of household income inequality and poverty in Indonesia. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(2), 1414-1420.

- Rinaldi, M., Gustina, I., Lazuardi, D., & Nainggolan, E. (2022). Analysis of the Impact of Services and Consumer Trust on Consumer Loyalty in Using Services. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 1680-1685.
- Rinaldi, M., Irawan, D., & Nasution, A. R. (2022). Comparison Of Human Development Index Before And During The Covid-19 Pandemic. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2404-2408.
- Selamat, S., & Indahwati, R. Analysis Of Marketing Strategies In Increasing Competitiveness In Skinso Medan Beauty Clinic.
- Simarmata, A. M., Panggabean, F. Y., Pane, Y., & Nainggolan, E. (2021). ANALISIS PERILAKU MINAT WISATAWAN BERKUNJUNG KEMBALI KE PULAU SAMOSIR. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 190-202.
- Sinaga, H. D. E. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 4(1), 80-86.
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Kurniawan, E. (2019). Financial Technology: Pinjaman Online, Ya atau Tidak. *Jurnal Tunas*, 1(1), 14-19.
- Situmorang, I. R. (2022). Effect of Service Quality and Relational Marketing on Consumer Purchasing Decisions at PT. Garuda Teladan Biscuid Binjai North Sumatra. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(2), 229-242.
- Situmorang, I. R., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Cindy, C. (2022, July). Pengaruh Personal Selling Dan Ketersediaan Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Kurniaputra Mandiri Cabang Siak. In *Prosiding Seminar Nasional Sosial, Humaniora, dan Teknologi* (pp. 552-561).
-
- Sutejo, B., Lazuardi, D., Lubis, R., Rahmadani, R., & Aziz, D. A. (2022). The Role Of E-Commerce In Increasing Msme Income In The Covid-19 Pandemic (Survey On Msme In Medan City). *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 5(08), 2174-2181.
- Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.

**PENGARUH PERSEDIAAN PRODUK DAN KEMUDAHAN
DALAM BERTRANSAKSI OBAT TERHADAP VOLUME
PENJUALAN CV. APOTIK SUTOMO**

IDENTITAS RESPONDEN

- Nomor Responden : (Diisi oleh peneliti)
- Nama Responden :
- Jenis Kelamin : Laki-Laki
Perempuan
- Keseringan Membeli : Kurang dari 10 kali
10 sampai 15 kali
Lebih dari 15 kali
- Jangka Waktu Membeli : Kurang dari 1 tahun
1 sampai 2 tahun
Lebih dari 2 tahun

Dalam menjawab pernyataan ini, Bapak/Ibu, Saudara/i hanya memilih salah satu jawaban yang paling benar dan yang diinginkan dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu jawaban tersebut.

Keterangan pemberian nilai untuk setiap butir-butir kuesioner :

- SS = Sangat Setuju
- S = Setuju
- RR = Ragu-Ragu
- TS = Tidak Setuju
- STS = Sangat Tidak Setuju

Variabel X₁ (Persediaan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Jumlah Kebutuhan Barang						
1	Persediaan obat pada Apotik Sutomo sesuai dengan jumlah kebutuhan yang diminta oleh pelanggan .					
2	Apotik Sutomo menyediakan karyawan untuk mengecek persediaan obat sesuai dengan jumlah kebutuhan yang diminta.					
Biaya Pemesanan						
3	Tidak ada biaya pemesanan yang diberikan oleh apotik sutomo.					
4	Biaya pemesanan yang diberikan kepada apotik sutomo berbeda dari setiap distributor.					
Biaya Penyimpanan						
5	Tidak ada biaya penyimpanan yang diberikan oleh apotik sutomo.					
6	Apotik sutomo secara rutin membayar biaya penyimpanan setiap bulannya.					
Harga Barang						
7	Harga obat yang dijual oleh CV. Apotik Sutomo sangatlah terjangkau.					
8	Harga obat pada CV. Apotik Sutomo lebih murah dibandingkan dengan harga obat yang dijual oleh competitor.					

Variabel X₂ (Kemudahan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Sangat mudah untuk dipelajari						
1	Karyawan apotik sutomo diberi kesempatan untuk bisa memahami sistem pembayaran non tunai.					
2	Sistem Pembayaran non tunai menjadi salah satu opsi yang dipilih oleh pelanggan apotek sutomo karena dikenal cukup mudah untuk dipelajari.					
Tidak dibutuhkan banyak usaha untuk berinteraksi						
3	Sistem pembayaran non tunai mengurangi penyebaran virus covid 19 .					
4	Transfer mempermudah para pelanggan apotik sutomo untuk membayar tanpa harus banyak berinteraksi dengan karyawan apotik sutomo.					
Sangat mudah untuk dioperasikan						
5	Apotik sutomo selain menggunakan system					

	pembayaran tunai juga menyediakan pembayaran non tunai seperti transfer .					
6	Kemudahan bertransaksi sangat membantu proses pembayaran klinik klinik yang bekerja sama dengan apotik sutomo.					

Variabel Y (Volume Penjualan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Harga						
1	Harga menjadi salah satu bahan pertimbangan pelanggan untuk bisa membeli obat di apotik sutomo.					
2	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.					
Promosi						
3	Promosi yang diberikan apotik sutomo menjawab kebutuhan setiap pelanggan.					
4	Promosi yang diberikan oleh karyawan apotik sutomo membuat setiap pelanggan ingin kembali membeli obat di apotik sutomo.					
Kualitas						
5	Kualitas obat apotik sutomo jauh dari kata kadarluasa.					
6	Kualitas obat pada apotik sutomo sangat nyaman dan aman untuk dikonsumsi oleh pelanggan apotik sutomo.					
Saluran Distribusi						
7	Pesanan obat-obatan yang diberikan kepada setiap distributor selalu datang tepat pada waktu yang dijanjikan.					
8	Apotik Sutomo selalu mendistribusikan obat-obatan sesuai dengan pesanan pelanggan apotik sutomo.					
Produk						
9	Produk yang ditawarkan sangat sesuai dengan kebutuhan pelanggan.					
10	Keterbatasan produk yang dimiliki apotik sutomo menjadi salah satu penyebab terjadinya volume penjualan pada apotik sutomo.					

TERIMA KASIH ATAS PERHATIANNYA

**PENGARUH PERSEDIAAN PRODUK DAN KEMUDAHAN
DALAM BERTRANSAKSI OBAT TERHADAP VOLUME
PENJUALAN CV. APOTIK SUTOMO**

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	8

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.668	6

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.693	10

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Persediaan	Kemudahan	Volume_Penjualan
N		97	97	97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	22.89	37.76	29.66
	Std. Deviation	2.384	3.294	2.557
	Absolute	.138	.110	.115
Most Extreme Differences	Positive	.124	.110	.115
	Negative	-.138	-.077	-.092
Kolmogorov-Smirnov Z		1.354	1.088	1.128
Asymp. Sig. (2-tailed)		.051	.187	.157

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kemudahan, Persediaan ^b		Enter

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.368 ^a	.135	.567	3.095

a. Predictors: (Constant), Kemudahan, Persediaan

b. Dependent Variable: Volume_Penjualan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	140.832	2	70.416	7.349	.001 ^b
	Residual	900.714	94	9.582		
	Total	1041.546	96			

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

b. Predictors: (Constant), Kemudahan, Persediaan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity
		B	Std. Error	Beta			Tolerance
1	(Constant)	28.072	4.504		6.233	.000	
	Persediaan	-.068	.124	-.053	-.548	.585	.985
	Kemudahan	.512	.134	.370	3.833	.000	.985

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Coefficient Correlations^a

Model		Kemudahan	Persediaan
1	Correlations	Kemudahan	1.000
		Persediaan	-.123
	Covariances	Kemudahan	.018
		Persediaan	-.002

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Collinearity Diagnostics^a

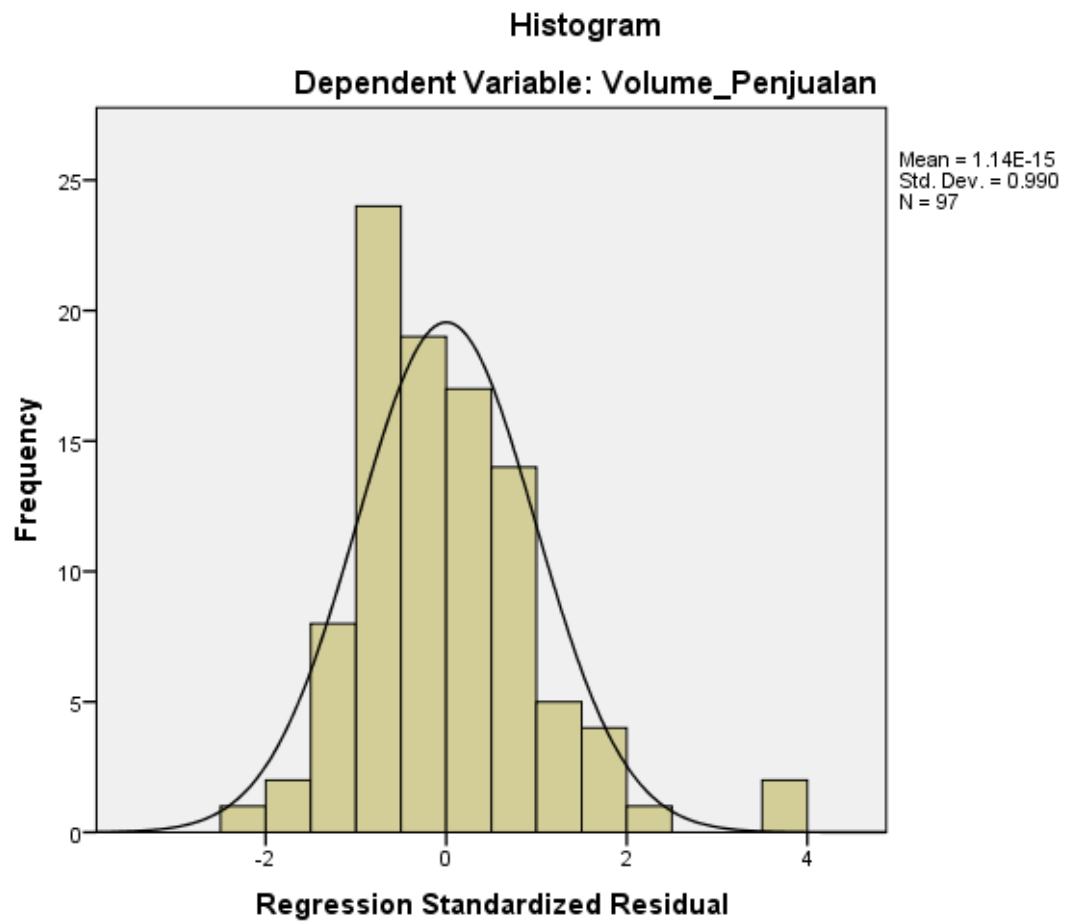
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Persediaan	Kemudahan
1	1	2.989	1.000	.00	.00	.00
	2	.008	19.238	.02	.33	.78
	3	.003	30.722	.98	.67	.22

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	34.66	40.94	37.76	1.211	97
Std. Predicted Value	-2.563	2.620	.000	1.000	97
Standard Error of Predicted Value	.317	1.340	.517	.172	97
Adjusted Predicted Value	34.63	41.11	37.73	1.234	97
Residual	-6.218	11.349	.000	3.063	97
Std. Residual	-2.009	3.666	.000	.990	97
Stud. Residual	-2.024	4.067	.005	1.022	97
Deleted Residual	-6.314	13.968	.031	3.273	97
Stud. Deleted Residual	-2.059	4.457	.012	1.053	97
Mahal. Distance	.019	17.011	1.979	2.317	97
Cook's Distance	.000	1.273	.024	.133	97
Centered Leverage Value	.000	.177	.021	.024	97

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**Dependent Variable: Volume_Penjualan**