

**PENGARUH KEMASAN DAN PERSEDIAAN BARANG
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PT. SYUKUR
JAMIN MULIA**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh :
CINDY LEONARDY
181010080**

**DIAJUKAN SEBAGAI SYARAT DALAM RANGKA
MEMPEROLEH GELAR SARJANA MANAJEMEN
STIE EKA PRASETYA
MEDAN
2022**

Judul : PENGARUH KEMASAN DAN PERSEDIAAN
BARANG TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PT. SYUKUR JAMIN MULIA

Nama : Cindy Leonardy

NIM : 181010080

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,

Pembimbing I,



Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
NIDN : 0006037202

Pembimbing II,



Ihdina Gustina S.E., M.M.
NIDN : 0420088303

Diterima dan divalidasi oleh Dewan Penguji Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya

Judul : PENGARUH KEMASAN DAN PERSEDIAAN
BARANG TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PT. SYUKUR JAMIN MULIA
Nama : Cindy Leonardy
NIM : 181010080
Program Studi : Manajemen
Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 01 Juli 2022
Dewan Penguji,

Penguji I : Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M. ()
NIDN : 0115088601

Penguji II : Dedy Lazuardi, S.E., M.M. ()
NIDN : 0127117801

STIE Eka Prasetya,
Ketua


Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
NIDN: 0006037202

STIE EKA PRASETYA
PROGRAM SARJANA (S-1)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

Saya menyatakan bahwa Tugas Akhir yang saya serahkan kepada dosen pembimbing Tugas Akhir adalah benar-benar hasil pekerjaan saya. Jika saya mengutip dan/atau menggunakan hasil atau pekerjaan orang lain dalam Tugas Akhir saya, maka saya akan mengindikasikan hal itu secara jelas, dengan mencantumkan sumber kutipan yang bersangkutan.

Jika saya melanggar pernyataan saya tersebut dan memalsukan data penelitian maka saya menyatakan bersedia dikenakan sanksi plagiarisme dan sanksi akademik lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di program sarjana STIE Eka Prasetya Medan.

Nama	Cindy Leonardy
NIM	181010080
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia
Pembimbing Tugas Akhir :	
Pembimbing-I	Dr. Sri Rezeki S.E., M.Si.
Pembimbing-II	Ihdina Gustina S.E., M.M.

Saya menandatangani pernyataan ini dengan sadar dan pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 20 Mei 2022


Cindy Leonardy
181010080

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu peneliti mengucapkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **"PENGARUH KEMASAN DAN PERSEDIAAN BARANG TERHADAP VOLUME PENJUALAN PT. SYUKUR JAMIN MULIA"** sesuai dengan waktu yang sudah dijadwalkan.

Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan Skripsi ini, peneliti ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center Bapak Susanto, ST.
2. Ketua STIE Eka Prasetya Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik STIE Eka Prasetya Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
4. Wakil Ketua Dua Bidang Keuangan STIE Eka Prasetya Bapak Herry Andipoh, B.Comm.
5. Wakil Ketua Tiga Bidang Kemahasiswaan STIE Eka Prasetya Bapak Junaidi Abidin, S.M.
6. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.

7. Kepala Bagian Akademik STIE Eka Prasetya Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E.
8. Kepala Bagian Keuangan STIE Eka Prasetya Ibu Elysa, S.M.
9. Seluruh Dosen pengajar dan Staf Pegawai STIE Eka Prasetya Medan.
10. Kedua orang tua saya yang tercinta, saudara-saudari saya serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moral, materil maupun spiritual.

Peneliti menyadari Skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu segala saran dan kritik untuk penyempurnaan Skripsi ini sangat diharapkan peneliti.

Akhir kata, semoga Skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Terima Kasih.

Medan, 24 Mei 2022
Peneliti



Cindy Leonardy
181010080

ABSTRAK

Cindy Leonardy, 181010080, 2022, Pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si., Pembimbing II: Ihdina Gustina, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Kemasan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia, mengetahui pengaruh Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia, mengetahui pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pelanggan yang melakukan pembelian pada organisasi selama periode 2021 sebanyak 257 pelanggan. Dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 10%, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 157 responden. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Volume Penjualan = 1,222 + 0,330 Kemasan + 0,208 Persediaan Barang + e.**

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa Kemasan nilai $t_{hitung} (7,449) > t_{tabel} (1,975)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kemasan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia. Hasil analisis menunjukkan Persediaan Barang memiliki nilai $t_{hitung} (4,348) > t_{tabel} (1,975)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kemasan dan Persediaan Barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia berdasarkan nilai $F_{hitung} (55,806) > F_{tabel} (3,05)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai $R^2 = 0,420$ atau 42% yang artinya bahwa Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan mempunyai pengaruh sebesar 42% sedangkan sisanya 58% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti persepsi nilai, kualitas pelayanan, harga, kualitas produk dan berbagai variabel lainnya.

Kata Kunci: Kemasan, Persediaan Barang, Volume Penjualan

ABSTRACT

Cindy Leonardy, 181010080, 2022, Effect of Packaging and Inventory on Sales Volume of PT. Syukur Jamin Mulia, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I: Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Sc., Advisor II: Ihdina Gustina, S.E., M.M.

This study aims to determine the effect of packaging on sales volume at PT. Syukur Jamin Mulia, knowing the effect of Goods Inventory on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia, knowing the effect of Packaging and Inventory on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia.

The research methodology used is descriptive quantitative method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Sources of data in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained from the results of distributing questionnaires to respondents, secondary data was obtained from data and literature relating to the problems discussed. The research population that will be used in the study are all customers who make purchases at the organization during the 2021 period as many as 257 customers. By using the Slovin formula with an error rate of 10%, the number of samples obtained is 157 respondents. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the equation $\text{Sales Volume} = 1.222 + 0.330 \text{ Packaging} + 0.208 \text{ Inventory} + e$.

The results of the research analysis showed that the packaging value $t_{\text{count}} (7.449) > t_{\text{table}} (1.975)$ with a significant level of $0.000 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Packaging on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia. The results of the analysis show that the Inventory has a value of $t_{\text{count}} (4.348) > t_{\text{table}} (1.975)$ with a significant level of $0.000 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Inventory of Goods on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia.

The results showed that the Packaging and Inventory of Goods had a positive and significant effect on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia based on the value of $F_{\text{count}} (55,806) > F_{\text{table}} (3,05)$ with a significance of $0,00 < 0,05$ so it can be concluded that there is a significant influence between Packaging and Inventory of Goods simultaneously on Sales Volume at PT. Syukur Jamin Mulia. The results of this study are supported by the value of $R^2 = 0.420$ or 42% which means that the packaging and inventory simultaneously have an effect of 42% while the remaining 58% is influenced by other factors originating from outside this research model such as perceived value, service quality, price, product quality and various other variables.

Keywords: Packaging, Inventory, Sales Volume

MOTTO

**“Dua Musuh Terbesar Kesuksesan Adalah
Penundaan dan Alasan”**

(Jaya Setiadiman)

**“Hidup Ini Seperti Sepeda. Agar Tetap Seimbang
Kamu Harus Terus Bergerak.”**

(Albert Einstein)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan untuk :

TUHAN ku yang tak henti menyayangiku. Terimakasih

Banyak...

Bapak, Ibu yang ada dirumah tapi selalu dihatiku. Terimakasih
atas semua hal, sekecil apapun itu. Forgive me for everything

Kakakku tersayang yang kadang lebih serem dari dosen
pengujiku.. Terimakasih kak, adek jadi terbiasa..

Buat kamu yang kadang membakar dan menurunkan
semangatku, harusnya konsisten dong.. tapi makasih banyak,
sekarang skripsiku uda selesai, kalo kamu ga marah-marah
mungkin aku belum wisuda tahun ini... thanks huni.

For all my besties, makasih
yaaa kalian sudah repot bantuin cariin data, ngeprint, antar
jemput, tim sorak selama aku menyusun Skripsi. Lugh you pull

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR iv

ABSTRAK..... vi

ABSTRACT.....vii

MOTTO.....viii

PERSEMBAHAN ix

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xv

DAFTAR GAMBAR xvi

DAFTAR LAMPIRAN xvii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Identifikasi Masalah 6

1.3 Batasan Masalah..... 6

1.4 Rumusan Masalah 7

1.5 Tujuan Penelitian..... 7

1.6 Kegunaan Penelitian..... 7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1	Landasan Teori	9
2.1.1	Teori Volume Penjualan.....	9
2.1.1.1	Pengertian Volume Penjualan	9
2.1.1.2	Alasan Kegagalan Penjualan	10
2.1.1.3	Indikator Volume Penjualan.....	11
2.1.2	Teori Tentang Kemasan	11
2.1.2.1	Pengertian Kemasan	11
2.1.2.2	Fungsi Kemasan	12
2.1.2.3	Indikator Kemasan	13
2.1.3	Teori Tentang Persediaan	14
2.1.3.1	Pengertian Persediaan.....	14
2.1.3.2	Indikator Persediaan	15
2.2	Penelitian Terdahulu.....	15
2.3	Kerangka Konseptual.....	17
2.4	Hipotesis Penelitian	17

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	18
3.1.1	Lokasi Penelitian.....	18
3.1.2	Waktu Penelitian.....	18
3.2	Jenis dan Sumber Data	18
3.2.1	Jenis Data	18

3.2.2	Sumber Data	18
3.3	Populasi dan Sampel.....	19
3.3.1	Populasi Penelitian	19
3.3.2	Sampel Penelitian.....	19
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	20
3.5	Teknik Pengumpulan Data	22
3.6	Teknik Analisis Data	23
3.6.1	Uji Validitas	23
3.6.2	Uji Reliabilitas.....	24
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	24
3.6.3.1	Uji Normalitas	24
3.6.3.2	Uji Multikolinieritas	25
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas	26
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda.....	26
3.6.5	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	27
3.6.6	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F).....	27
3.6.7	Koefisien Determinasi (R^2)	27

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian	29
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	29
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	29
4.1.2.1	Visi.....	29

4.1.2.2 Misi	29
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	30
4.2 Hasil Penelitian.....	33
4.2.1 Karakteristik Responden	33
4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	36
4.2.2.1 Uji Validitas	36
4.2.2.2 Uji Reliabilitas	36
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	41
4.2.3.1 Uji Normalitas.....	41
4.2.3.2 Uji Multikolinieritas	44
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas	45
4.2.4 Teknik Analisis Data.....	46
4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda	46
4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	48
4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)....	50
4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	52
4.3 Pembahasan.....	53

BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan.....	56
5.2 Implikasi Manajerial.....	57
5.3 Saran Akademis.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IJIN RISET

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia Periode 2016 - 2020	2
Tabel 1.2	Jumlah Retur Barang Periode 2016 - 2020.....	4
Tabel 1.3	Jumlah Persediaan Barang Periode 2016 - 2020	5
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	15
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	25
Tabel 3.2	Skala <i>Likert</i>	27
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	34
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian.....	34
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	35
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berlangganan.....	35
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Kemasan (X_1)	36
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Persediaan Barang (X_2)	37
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)	38
Tabel 4.8	Uji Reliabilitas Variabel Kemasan (X_1).....	40
Tabel 4.9	Uji Reliabilitas Variabel Persediaan Barang (X_2).....	40
Tabel 4.10	Uji Reliabilitas Variabel Volume Penjualan (Y)	40
Tabel 4.11	Hasil Pengujian Statistik Normalitas	44
Tabel 4.12	Hasil Uji Multikolinieritas	45
Tabel 4.13	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	47
Tabel 4.14	Hasil Pengujian Parsial (Uji-t).....	50

Tabel 4.15 Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)	51
Tabel 4.16 Uji Koefisien Determinan (R^2)	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	17
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	30
Gambar 4.2 Grafik Histogram.....	42
Gambar 4.3 Normal <i>Probability Plot of Regression</i>	43
Gambar 4.4 Grafik <i>Scatterplot</i>	46

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner**
- Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas**
- Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Kemasan (X_1)**
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Kemasan (X_1)**
- Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Persediaan Barang (X_2)**
- Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Persediaan Barang (X_2)**
- Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Volume Penjualan (Y)**
- Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Volume Penjualan (Y)**
- Lampiran 9 Tabulasi Angket Responden**
- Lampiran 10 Hasil Output SPSS**

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam kegiatan pertanian sangat diperlukan suatu penunjang yang mendukung keberhasilan barang dimana salah satu penunjang tersebut adalah pupuk. Pupuk muncul ketika timbulnya kesadaran manusia akan keberadaan sumber daya alam semakin meningkat dan manusia dituntut untuk menjaga kelestarian alam disamping mengupayakan agar tetap memberi dan mendukung kebutuhan hidup. Pupuk adalah sebuah bahan organik atau anorganik yang berasal dari alam atau buatan yang diberikan kepada tanaman baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menambah unsur-unsur hara esensial tertentu bagi pertumbuhan tanaman. Pupuk menjadi salah satu faktor barang yang penting dalam usaha tani, terutama dalam rangka meningkatkan barang tanaman pangan. Pupuk juga merupakan suatu bahan yang digunakan untuk mengubah sifat fisik, kimia atau biologi tanah sehingga menjadi lebih baik bagi pertumbuhan tanaman. Keberadaan pupuk secara tepat, baik dalam jumlah, jenis, mutu, harga, tempat, dan waktu akan menentukan kuantitas dan kualitas barang pertanian yang dihasilkan. Kelancaran dalam pemenuhan pupuk pada usaha pertanian menjadikan usaha ini semakin berdaya saing tinggi karena para pembelinya menjadi lebih selektif dalam melakukan pembelian berhubung untuk saat ini banyak sekali organisasi yang selalu berlomba-lomba untuk menawarkan manfaat maupun kelebihan yang dapat mereka berikan kepada pembeli ketika pembeli memutuskan untuk melakukan pembelian pada mereka. Hal ini tentunya juga akan

menentukan Volume Penjualan yang akan didapatkan oleh organisasi. Menurut Ngalmun, dkk (2019:229), Volume Penjualan merupakan total penjualan yang dinilai dengan unit oleh organisasi dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan organisasi.

PT Syukur Jamin Mulia merupakan sebuah organisasi yang berlokasi di Komplek Cemara Hijau Blok. FF No. 17, Medan dan bergerak dalam bidang penjualan pupuk. Pupuk yang ditawarkan berbagai ragam jenis yang biasanya terdiri dari: MOP, RP, TSP, CIRP, ZA, UREA, KIESERITE, BORATE, DOLOMITE, KAPTAN, CUSO₄, ZNSO₄, ZEOLITE, dan berbagai pupuk-pupuk lainnya. Untuk saat ini organisasi dinilai sedang mengalami penurunan pada Volume Penjualannya dimana hal ini memberikan dampak yang sangat tidak baik bagi organisasi karena pencapaian labanya terus mengalami penurunan dari tahun ke tahun dan jika dibiarkan terus menerus, tidak menutup kemungkinan bahwa organisasi akan mengalami kerugian atas penutupan biaya yang diperlukan oleh organisasi selama melaksanakan kegiatan operasionalnya. Berikut ini data penjualannya:

Tabel 1.1
Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia Periode 2017 sampai 2021

Tahun	Penjualan	Pelanggan
2017	Rp. 21.504.021.000	307
2018	Rp. 21.417.742.000	286
2019	Rp. 20.283.070.000	271
2020	Rp. 19.071.326.000	266
2021	Rp. 18.457.978.000	257

Sumber: PT. Syukur Jamin Mulia, 2021

Menurut tabel yang ada di atas terlihat jelas bahwasannya organisasi sedang mengalami penurunan pada penjualannya sejak tahun 2017 sampai dengan tahun 2021 dimana total penurunan yang terjadi merupakan sebanyak Rp. 3.046.043.000 dari nominal Rp. 21.504.021.000 pada tahun 2017 menjadi sebesar Rp. 18.457.978.000 pada tahun 2021. Selain itu juga terdapat jumlah pelanggan dari tahun 2017 sampai dengan 2021 dimana pada tahun 2017 total pelanggan merupakan sebanyak 307 pelanggan, akan tetapi pada tahun 2021 hanya terdapat sebanyak 257 pelanggan. Total jumlah berkurangnya pelanggan selama 5 tahun merupakan sebanyak 50 pelanggan.

Kemasan diduga menjadi salah satu alasan yang menyebabkan Volume Penjualan organisasi mengalami penurunan Menurut Suharson (2021:86), Kemasan merupakan suatu wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisasi terjadinya kerusakan pada barang yang dikemas atau dibungkusnya. Dalam hal ini, tidak sedikit pula pelanggan yang mengeluhkan adanya kerusakan pada Kemasan sehingga harus dilakukan retur. Selama ini Kemasan yang digunakan oleh organisasi merupakan dalam bentuk plastik, akan tetapi Kemasan plastik tersebut tidak tebal sehingga mudah berlubang. Selain itu organisasi juga memiliki Kemasan goni yang tipis, akan tetapi hanya khusus bagi pembeli yang membeli dalam jumlah yang banyak seperti 25 KG atau 50 KG. Hal tersebut tentu saja membuat Kemasan organisasi sering rusak dimana setelah pelaksanaan observasi, organisasi menggunakan Kemasan yang lebih tipis karena untuk menghemat biaya yang harus dikeluarkan dan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak, organisasi menggunakan Kemasan dengan

kualitas yang lebih rendah karena organisasi beranggapan bahwa kualitas pupuk yang ditawarkannya lebih penting dibandingkan Kemasannya sehingga tidak mengherankan jika barang yang dikirimkan sering mengalami banyak kerusakan pada Kemasannya seperti adanya kebocoran dan sebagainya. Berikut ini data jumlah pengembalian barang oleh pelanggan.

Tabel 1.2
Jumlah Retur Barang Periode 2017 sampai 2021

Tahun	Jumlah Unit Terjual	Pengembalian Barang
2017	71.505	922
2018	70.117	937
2019	67.439	943
2020	62.883	958
2021	61.547	961

Sumber: PT. Syukur Jamin Mulia, 2021

Menurut tabel yang ada di atas, dapat diketahui bahwa jumlah pengembalian barang setiap tahunnya terus mengalami peningkatan dimana pada tahun 2017 jumlah pengembalian hanya sebanyak 922 dari 71.505 unit yang terjual, akan tetapi pada tahun 2021 terdapat sebanyak 961 pengembalian barang oleh pelanggan dari sebanyak 61.547 unit barang yang terjual.

Menurut Arifin (2018:37), Persediaan merupakan pembentuk hubungan antara barangsi dan penjualan barang yang memberikan fleksibilitas dalam pembelian, jadwal barang, dan pemberian jasa kepada pelanggan. Penemuan berikutnya didapatkan bahwa Persediaan Barang organisasi sering mengalami berbagai permasalahan dimana organisasi sering kehabisan barang sehingga membuat pembeli harus menunggu atau melakukan pemesanan terlebih dahulu, akan tetapi waktu pasti dari pengiriman barang belum dapat dikonfirmasi oleh pihak organisasi sehingga membuat pelanggan merasa bahwa organisasi tidak

bekerja secara profesional. Selain itu sistem pengecekan Persediaan oleh pihak organisasi juga dinilai tidak dapat diandalkan karena setiap pengecekan yang dilakukan menyatakan bahwa barang tersedia, akan tetapi ketika dilakukan pemesanan, karyawan menyatakan bahwa Persediaan telah mengalami kehabisan dan ketika ditanyakan alasannya, karyawan tidak dapat memberikan jawaban yang pasti kepada pelanggan. Berikut ini merupakan datanya:

Tabel 1.3
Jumlah Persediaan Barang Periode 2016 sampai 2020

Tahun	Jumlah Permintaan	Jumlah Persediaan	Jumlah Unit Terjual
2016	75.437	74.210	74.210
2017	72.142	71.505	71.505
2018	72.931	70.117	70.117
2019	68.054	67.439	67.439
2020	63.147	62.883	62.883

Sumber: PT. Syukur Jamin Mulia, 2021

Berdasarkan menurut tabel yang ada di atas, dapat diketahui bahwasannya jumlah persediaan tidak pernah sesuai dengan jumlah permintaan pembeli sehingga jumlah unit barang yang terjual juga menjadi terbatas. Hal tersebut tentu saja membuat pelanggan merasa kecewa dan memutuskan untuk tidak melakukan pembelian kembali pada barang organisasi. Pada observasi yang dilakukan juga didapatkan bahwa adanya beberapa hal yang sering membuat kekurangan Persediaan Barang dimana hal ini sering dikaitkan dengan pengiriman yang sering mengalami keterlambatan, sedangkan dalam hal barangsi, organisasi menilai bahwasannya jumlah barang yang diproduksi dinilai masih dibatasi sehingga kualitasnya tetap terjaga karena baru selesai diproduksi dan langsung dipasarkan kepada pembeli.

Berdasarkan uraian latar belakang yang sedang terjadi membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada organisasi dengan judul **“PENGARUH KEMASAN DAN PERSEDIAAN BARANG TERHADAP VOLUME PENJUALAN PT. SYUKUR JAMIN MULIA.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka disinyalir penurunan Volume Penjualan disebabkan oleh:

1. Selama ini Kemasan yang digunakan oleh organisasi merupakan dalam bentuk plastik, akan tetapi Kemasan plastik tersebut tidak tebal sehingga mudah berlubang. Selain itu organisasi juga memiliki Kemasan goni yang tipis, akan tetapi hanya khusus bagi pembeli yang membeli dalam jumlah yang banyak.
2. Organisasi sering kehabisan barang sehingga membuat pembeli harus menunggu atau melakukan pemesanan terlebih dahulu, akan tetapi waktu pasti dari pengiriman barang belum dapat dikonfirmasi oleh pihak organisasi sehingga membuat pelanggan merasa bahwa organisasi tidak bekerja secara profesional.

1.3 Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi masalah hanya pada ruang lingkup antara variabel Kemasan (X_1) dan Persediaan Barang (X_2) terhadap Volume Penjualan (Y). Objek penelitian ini merupakan pembeli PT. Syukur Jamin Mulia.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dibuat perumusan masalah yaitu:

1. Apakah ada pengaruh Kemasan terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia?
2. Apakah ada pengaruh Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia?
3. Apakah ada pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini merupakan:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Kemasan terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Organisasi

Sebagai dasar perbaikan keunggulan dalam bersaing pada barang sejenis dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.

2. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Volume Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Volume Penjualan

Berdasarkan pendapat Ngalimun, dkk (2019:229), Volume Penjualan merupakan total penjualan yang dinilai dengan unit oleh organisasi dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan organisasi.

Berdasarkan pendapat Alvonco (2014:235), Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang menentukan dalam usaha mencapai tujuan organisasi.

Berdasarkan pendapat Soemohadiwidjojo (2017:61), Volume Penjualan (*sales volume*) merupakan jumlah barang yang terjual dalam jangka waktu satu tahun.

Berdasarkan pendapat Suryanto, dkk (2021:25), Volume Penjualan merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja dimana bila penjualan meningkat maka kebutuhan modal kerja pun akan meningkat demikian juga sebaliknya.

Berdasarkan pendapat JUD (2016:96), Penjualan merupakan salah satu fungsi dari organisasi di samping fungsi barang dan administrasi.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, peneliti menyimpulkan bahwa Volume Penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

2.1.1.2 Alasan Kegagalan Penjualan

Berdasarkan pendapat Kurniawan (2018:138), berikut ini beberapa alasan yang membuat penjual mengalami kegagalan antara lain:

1. Motivasi diri penjual kurang

Kurangnya motivasi dari dalam diri penjual menyebabkan penjualan mengalami kegagalan.

2. Penjual kurang kreatif

Karena sikap yang ada dalam diri penjual mengakibatkan pikiran menjadi tidak kreatif. Penjual yang kurang kreatif akan sangat mempengaruhi barangtivities kerja.

3. Kurang tepat menentukan segmen pasar

Ketika barang mulai dikenal ke segmen pasar, ternyata barang tersebut tidak mendapat respon yang baik dari segmen tersebut. Akhirnya, barang tersebut mengalami kegagalan dan kerugian. Hal ini dikarenakan penjual kurang detail dalam mengidentifikasi pasar. Sebaiknya, sebelum melakukan peluncuran barang, identifikasi pasar harus benar-benar detail.

4. Penjual kurang menguasai barang

Seorang penjual harus menguasai selengkap-lengkapannya mengenai barang, berupa keunggulan, kelemahan, manfaat, harga, dan info-info tambahan yang ada dalam barang.

5. Harga yang ditetapkan terlalu tinggi dari para kompetitor

Penjual menetapkan harga terlalu tinggi dengan para competitor merupakan salah satu faktor kegagalan dalam penjualan. Padahal barang

tersebut mempunyai manfaat, keunggulan, dan kelemahan yang sama dengan barang kompetitor.

6. Tidak menguasai area pasar

Walaupun banyak kompetitor, tetapi penjual berminat untuk masuk ke area tersebut dan yakin dengan kemampuan serta barang yang akan dijualnya. Kenyataannya para kompetitor lebih berpengalaman dan menguasai area pasar sehingga cepat atau lambat penjual akan tersingkir.

7. Barang kurang menarik

Karena barang kurang menarik akan menyebabkan penjualan jadi menurun dan pada akhirnya mengalami kegagalan.

2.1.1.3 Indikator Volume Penjualan

Berdasarkan pendapat Ngalimun, dkk (2019:229), terdapat beberapa indikator dari Volume Penjualan yaitu:

1. Mencapai Volume Penjualan
2. Mendapatkan laba
3. Menunjang pertumbuhan organisasi

2.1.2 Teori Tentang Kemasan

2.1.2.1 Pengertian Kemasan

Berdasarkan pendapat Sugiyama dan Pambudi (2017:702), kemasan merupakan suatu wadah atau pembungkus (*wrapper*) untuk suatu barang. Proses mendesain, menciptakan serta membungkus barang dalam suatu kemasan dikenal dengan istilah pengemasan.

Berdasarkan pendapat Saryanto (2018:67), Kemasan merupakan bagian pertama barang yang dihadapi pembeli dan mampu menarik atau menyingkirkan pembeli yang biasanya dilakukan produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian barang.

Berdasarkan pendapat Winarno dan Octaria (2020:31), Pengemasan merupakan suatu proses pembungkusan, pewadahan atau pengepakan suatu barang dengan menggunakan bahan tertentu sehingga barang yang ada di dalamnya bisa tertampung dan terlindungi.

Berdasarkan pendapat Melati (2020:124), Kemasan merupakan seluruh kegiatan merancang dan membarangsi wadah atau bungkus maupun kemasan suatu barang.

Berdasarkan pendapat Pulungan, dkk (2018:1), Pengemasan merupakan cara untuk melindungi barang agar tidak mudah rusak dan siap untuk disimpan atau didistribusikan hingga ke tangan konsumen.

Berdasarkan beberapa pendapat dari para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Kemasan merupakan bagian pertama barang yang dihadapi pembeli dan mampu menarik atau menyingkirkan pembeli yang biasanya dilakukan produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian.

2.1.2.2 Fungsi Kemasan

Berdasarkan pendapat Saryanto (2018:68), Kemasan memiliki beberapa fungsi lain yaitu sebagai berikut:

1. Kemasan melindungi barang dalam pergerakan. Salah satu fungsi dasar Kemasan merupakan untuk mengurangi terjadinya kehancuran, busuk,

atau kehilangan melalui pencurian atau kesalahan penempatan.

2. Kemasan memberikan cara yang menarik untuk menarik perhatian kepada sebuah barang dan memperkuat citra barang.
3. Kombinasi dari keduanya, pemasaran dan logistik dimana Kemasan menjual barang dengan menarik perhatian dan mengkomunikasikannya.

2.1.2.3 Indikator Kemasan

Berdasarkan pendapat Sugama dan Pambudi (2017:702), indikator dari pembuatan Kemasan merupakan sebagai berikut:

1. Bahan
Material yang digunakan relatif tidak mudah rusak dan sanggup menjaga isi kemasan. Bahan kemasan dapat berupa kertas, plastik, alumunium foil, botol dan logam.
2. Logo dan Label
Merek dagang, logo organisasi dan label yang berisikan informasi barang sebaiknya tertera pada kemasan agar memudahkan konsumen dalam pencarian barang dan memberikan informasi lengkap tentang barang.
3. Warna
Warna merupakan salah satu indikator pada kemasan yang sangat cepat direspon oleh visual konsumen, misalnya: kejelasan warna dan daya tarik warna kemasan.
4. Ukuran
Ukuran suatu kemasan pada umumnya disesuaikan dengan isi dari kemasan tersebut baik ukuran panjang, lebar, maupun tipis tebalnya.

5. Daya tarik desain kemasan

Sebaiknya kemasan suatu barang tidak hanya seimbang dari sisi bentuk dan fungsinya tetapi juga sanggup memberikan daya tarik bagi konsumen.

2.1.3 Teori Tentang Persediaan

2.1.3.1 Pengertian Persediaan

Berdasarkan pendapat Kasmir (2021:258), Persediaan merupakan sejumlah barang yang harus disediakan oleh organisasi pada suatu tempat tertentu guna memenuhi kebutuhan barangsi atau penjualan barang dagangan.

Berdasarkan pendapat Vikaliana, dkk (2020:2), Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi organisasi yang secara kontinu diperoleh, diubah, yang kemudian dijual kembali.

Berdasarkan pendapat Riyadi (2017:107), Persediaan merupakan barang-barang yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan bisnis normal.

Berdasarkan pendapat Nuraini dan Andrianto (2020:108), Persediaan merupakan suatu pos harga yang ditahan untuk dijual dalam kegiatan usaha,.

Berdasarkan pendapat Julyanthry (2020:38), Persediaan merupakan sejumlah bahan atau barang yang disediakan oleh organisasi, baik berupa barang jadi, barang mentah maupun barang dalam proses yang disediakan untuk menjaga kelancaran operasi organisasi guna memenuhi permintaan konsumen setiap waktu.

Berdasarkan beberapa pendapat dari para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Persediaan merupakan sejumlah bahan atau barang yang disediakan oleh organisasi, baik berupa barang jadi, barang mentah maupun

barang dalam proses yang disediakan untuk menjaga kelancaran operasi organisasi guna memenuhi permintaan konsumen setiap waktu.

2.1.3.2 Indikator Persediaan

Berdasarkan pendapat Kasmir (2021:260), secara umum hubungan utama besarnya investasi dalam Persediaan dipengaruhi oleh:

1. Jumlah penjualan
2. Waktu dan segi teknis proses barangsi
3. Daya tahan dan faktor mudahnya rusak barang
4. Kemudahan pengadaan kembali persediaan
5. Konsekuensi kehabisan persediaan suatu barang
6. Faktor harga beli

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, peneliti mereferensi beberapa tinjauan penelitian terdahulu yang dapat mendukung penelitian ini seperti:

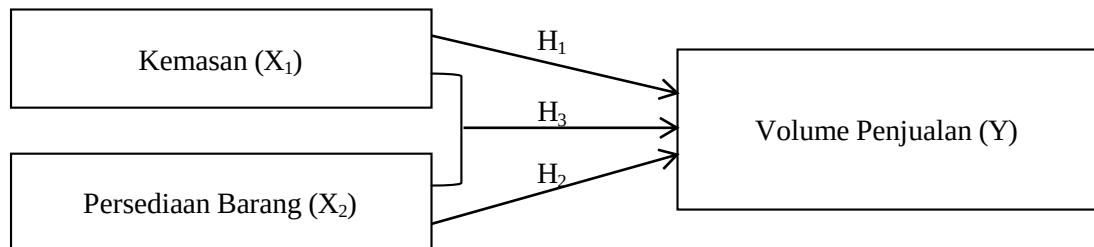
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Debby Arisandi dan Ahmad Fitriansyah (2021) Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol.2, No.2, 2021. ISSN : 2723-7532 Batam	Pelatihan Desain dan Kemasan Barang Sebagai Upaya Meningkatkan Omset UMKM di Kota Batam	Independen X_1 =Desain X_2 =Kemasan Dependen Y =Penjualan	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan desain dan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
2	Sudarto Usuli (2011) Jurnal Ekomen, Vol.11, No.2, 2011. ISSN : 1693-9131 Poso	Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan Suku Cadang Pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso	Independen X=Persediaan Dependen Y=Volume Penjualan	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.
3	Masayu Endang Apriyanti (2018) Jurnal Sosio E-Kons, Vol.10, No.1, 2018. ISSN : 2502-5449 Kediri	Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Barang Organisasi	Independen X=Kemasan Dependen Y=Penjualan	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.
4	Edi Cahyono (2016) JBMA, Vol.3, No.1, 2016. ISSN : 2252-5483 Yogyakarta	Penggunaan Kemasan Barang Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan di Koperasi Pasadena Sleman Yogyakarta	Independen X=Kemasan Dependen Y=Penjualan	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.
5	Joni Putra Apriando, Harry Soesanto, dan Farida Indriani (2019) Jurnal Sains Pemasaran Indonesia, Vol.18, No.2, 2019. ISSN : 1412-8527 Semarang	Pengaruh Kualitas Barang dan Ketersediaan Barang Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Citra Merek Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Minuman Energi M-150 di Kota Semarang)	Independen X ₁ =Kualitas Barang X ₂ =Ketersediaan Dependen Y ₁ =Citra Merek Y ₂ =Keputusan Pembelian	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan kualitas barang dan Ketersediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui Citra Merek.
6	Yaswar Aprilian dan Dharmasetiawan (2017) Jurnal Maker, Vol.3, No.2, 2017. ISSN : 2598-7364 Tembilahan	Pengaruh Kemasan <i>Sachet</i> Terhadap Volume Penjualan <i>Nestle</i> Milo di Tembilahan	Independen X=Kemasan Dependen Y=Volume Penjualan	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan

2.3 Kerangka Konseptual

Berikut kerangka konseptual yang akan digunakan dalam penelitian yaitu:



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut ini:

- H₁: Terdapat pengaruh Kemasan terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.
- H₂: Terdapat pengaruh Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.
- H₃: Terdapat pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah PT. Syukur Jamin Mulia yang beralamat di jalan Komplek Cemara Hijau Blok FF No. 17, Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari bulan Februari 2022 sampai April 2022.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Berdasarkan pendapat Yusuf dan Daris (2019:7), jenis data didefinisikan sebagai pengelompokan data berdasarkan kriteria tertentu seperti berdasarkan sumbernya dan berdasarkan teknik pengumpulan datanya. Jenis data akan sangat menentukan teknik analisis data (pengolahan data) yang akan digunakan.

3.2.2 Sumber Data

Berdasarkan pendapat Syawaluddin (2017:88) terdapat 2 sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui pengamatan dan wawancara dengan informan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan berupa informasi yang akan melengkapi data primer. Data tambahan yang dimaksud meliputi dokumen atau arsip didapatkan dari berbagai sumber, foto pendukung yang sudah ada, maupun foto yang dihasilkan sendiri.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Berdasarkan pendapat Arifin (2017:7), populasi merupakan keseluruhan subjek atau totalitas subjek penelitian yang dapat berupa orang, benda atau suatu yang dapat diperoleh dan atau dapat memberikan informasi penelitian.

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pelanggan yang melakukan pembelian pada organisasi selama periode 2021 sebanyak 257 pelanggan.

3.3.2 Sampel Penelitian

Berdasarkan pendapat Jaya (2019:10), sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian. Dikarenakan jumlah populasi yang digunakan adalah sebanyak 257 pelanggan maka jumlah populasi akan diperkecil dengan teknik sampel slovin dengan tingkat kepercayaan 95% dan tingkat error 5% dimana rumus slovin yang digunakan adalah :

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

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Toleransi Kesalahan (5%)

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{257}{1+257 (5\%^2)} \\
 &= \frac{257}{1+257 (0,0025)} \\
 &= \frac{257}{1+0,6425} \\
 &= \frac{257}{1,6425} \\
 &= 157
 \end{aligned}$$

Berdasarkan data dari jumlah populasi diatas yang berjumlah 257 pelanggan dan dilakukan pengecilan jumlah sampel dengan rumus slovin dengan penggunaan tingkat toleransi kesalahan sebesar 5% maka dengan demikian dapat diketahui bahwa jumlah dari sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 157 pelanggan. Sedangkan teknik pengambilan sampel adalah dengan menggunakan *accidental sampling* dimana pelanggan yang ditemui terlebih dahulu secara kebetulan akan dijadikan sebagai sampel.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Berdasarkan pendapat Nurdin dan Hartati (2019:122), definisi operasional adalah mendefinisikan variabel secara operasional berdasarkan karakteristik yang diamati yang memungkinkan peneliti untuk melakukan observasi atau pengukuran

secara cermat terhadap suatu objek atau fenomena. Mendefinisikan variabel secara operasional adalah menggambarkan atau mendeskripsikan variabel penelitian sedemikian rupa, sehingga variabel tersebut bersifat spesifik dan terukur. Berikut ini definisi operasional variabel penelitian yang akan digunakan:

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Kemasan (X ₁)	Kemasan adalah suatu wadah atau pembungkus (<i>wrapper</i>) untuk suatu produk. Proses mendesain, menciptakan serta membungkus produk dalam suatu kemasan dikenal dengan istilah pengemasan. Sugiyama dan Pambudi (2017:702)	1. Bahan 2. Logo dan label 3. Warna 4. Ukuran 5. Daya tarik desain kemasan Sugiyama dan Pambudi (2017:702)	Skala <i>Likert</i>
Persediaan Barang (X ₂)	Persediaan adalah sejumlah barang yang harus disediakan oleh organisasi pada suatu tempat tertentu guna memenuhi kebutuhan produksi atau penjualan barang dagangan. Kasmir (2021:258)	1. Jumlah penjualan 2. Waktu dan segi teknis proses produksi 3. Daya tahan dan faktor mudahnya rusak barang 4. Kemudahan pengadaan kembali persediaan 5. Konsekuensi kehabisan persediaan suatu barang 6. Faktor harga beli Kasmir (2021:260)	Skala <i>Likert</i>
Volume Penjualan (Y)	Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan organisasi sehingga Penjualan memegang peranan penting bagi organisasi agar produk yang dihasilkan oleh organisasi dapat terjual dan memberikan penghasilan. Ngalimun, dkk (2019:228)	1. Mencapai Volume Penjualan 2. Mendapatkan laba 3. Menunjang pertumbuhan organisasi Ngalimun, dkk (2019:229)	Skala <i>Likert</i>

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan pendapat Sugiarti, dkk (2020:33), studi pustaka merupakan studi yang dilakukan dengan menggunakan dokumen sebagai sumber data utamanya seperti naskah, buku, koran, majalah, dan lain-lainnya, sedangkan berdasarkan pendapat Syawaluddin (2017:93), studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian. Studi ini diperlukan sebagai salah satu tahap tersendiri yaitu studi pendahuluan untuk memahami berbagai teori dan lebih menangkap gejala baru yang tengah berkembang di lapangan atau dalam masyarakat.

Berdasarkan pendapat Herlina (2019:1), dalam setiap penelitian dan riset, data merupakan bagian yang terpenting. Untuk memperoleh dan mengumpulkan data, ada beragam teknik yang bisa dilakukan, salah satunya dengan menggunakan angket atau kuesioner.

Berdasarkan pendapat Yuliawati, dkk (2019:16), skala *Likert* adalah suatu skala psikometrik yang umum digunakan dalam angket dan merupakan skala yang paling banyak digunakan dalam riset berupa survei. Skala *Likert* meletakkan respon dalam suatu kontinum. Berikut ini contoh skala *Likert* dengan 5 pilihan:

1. Sangat Tidak Setuju
2. Tidak Setuju
3. Biasa
4. Setuju
5. Sangat Setuju

3.6 Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh perlu di uji ketepatan atau kecermatannya dan keandalannya agar hasil pengolahan data dapat lebih tepat dan akurat. Oleh karena itu, perlu diketahui seberapa tinggi validitas dan realibilitas alat ukur yang digunakan. Untuk menguji ketetapan dan kehandalan kuisisioner, akan dilakukan *pretest* terhadap 30 responden diluar sampel penelitian dari sisa populasi pelanggan PT Syukur Jamin Mulia.

3.6.1 Uji Validitas

Berdasarkan pendapat Novia, dkk (2020:256), uji validitas adalah ketepatan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.

Berdasarkan pendapat Santi dan Sudiasmo (2019:29), uji validitas dilakukan dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Sedangkan nilai dari r_{hitung} dapat dilihat dalam *Pearson Correlation* pada *output* dengan SPSS. Kemudian untuk pengambilan suatu keputusan jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka variabel pembahasan dapat dikatakan valid.

Berdasarkan pendapat Fathoroni, dkk (2020:236), uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu mengukur apa yang diukur. Teknik pengujian yang digunakan untuk uji validitas adalah menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* diuji dari dua arah dengan signifikansi 0,05. Keputusan uji validitas item responden berdasarkan pada nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$

dengan $df = N - 2$ dan taraf signifikan sebesar 5%, maka item pernyataan tersebut dikatakan valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Berdasarkan pendapat Marzuki, dkk (2020:66), umumnya uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kehandalan kuesioner atau hasil wawancara yang ditujukan untuk memastikan apakah kuesioner atau daftar pertanyaan wawancara dapat diandalkan untuk dapat menjelaskan penelitian yang sedang dilakukan. Untuk mengetahui hasil uji reliabilitas biasanya dilakukan dengan menginterpretasikan nilai *Cronbach's Alpha* dimana apabila nilai *Cronbach's Alpha* $< 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian belum dapat diandalkan untuk menjelaskan hasil penelitian.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

3.6.3.1 Uji Normalitas

Berdasarkan pendapat Priyatno (2018:127), uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Histogram, *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Berikut ini pembahasannya adalah:

1. Analisis grafik

Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot of Regression*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya.”

a. Output Histogram

Output ini menjelaskan tentang grafik data dan untuk melihat distribusi data apakah normal atau tidak. Untuk pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, data akan berdistribusi normal.

b. Output Normal Probability Plot of Regression

Output Normal Probability Plot of Regression menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal.

2. Analisis statistik

Berdasarkan pendapat Enterprise (2018:49), salah satu uji normalitas adalah menggunakan *Kolmogorov Smirnov* dengan kriteria apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $> 0,05$, maka data berdistribusi normal. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

3.6.3.2 Uji Multikolinieritas

Berdasarkan pendapat Ghodang (2020:47), uji multikolinieritas digunakan untuk melihat hubungan antarvariabel independennya sehingga pada uji regresi

linier sederhana tidak menggunakan uji multikolinieritas karena uji regresi sederhana hanya memiliki satu variabel independen. Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinieritas yaitu:

1. Tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih kecil dari 10.
2. Terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih besar atau sama dengan 10.

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan pendapat Priyatno (2018:136), heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujiannya adalah uji *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan pendapat Riyanto dan Hatmawan (2020:140), berdasarkan jumlah variabel bebasnya, maka regresi dibedakan menjadi 2 yaitu regresi linear sederhana dan regresi linear berganda. Untuk regresi linear sederhana hanya terdiri dari satu variabel bebas dan satu variabel terikat, sedangkan untuk regresi

linier berganda terdiri dari 2 atau lebih variabel bebas dan satu variabel terikat.

Untuk persamaan regresi linier pada umumnya dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Volume Penjualan (*dependent variabel*)

X₁ = Kemasan (*independent variabel*)

X₂ = Persediaan (*independent variabel*)

a = Konstanta

b₁, b₂ = Koefisien regresi

e = Persentase kesalahan (5%)

3.6.5 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Berdasarkan pendapat Jaya (2020:100), uji t adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Taraf signifikan adalah 5%. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

H₀ Diterima apabila : $t_{tabel} > t_{hitung}$

H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$

3.6.6 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Berdasarkan pendapat Priyatna (2020:67), Uji F digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat:

Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ dan $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka ada pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

2. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ dan $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka tidak ada pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.6.7 Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan pendapat Purnomo (2019:31), koefisien determinasi adalah suatu nilai yang menggambarkan seberapa besar perubahan atau variasi dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi dari variabel independen. Dengan mengetahui nilai koefisien determinasi akan bisa menjelaskan kebaikan dari model regresi dalam memprediksi variabel dependen. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi akan semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Terdapat 2 jenis koefisien determinasi yaitu koefisien determinasi biasa (*R Square*) dan koefisien determinasi yang disesuaikan (*Adjusted R Square*). Pada regresi berganda, penggunaan koefisien determinasi yang telah disesuaikan lebih baik dalam melihat seberapa baik model dibandingkan koefisien determinasi. Koefisien determinasi disesuaikan (*Adjusted R Square*) merupakan hasil penyesuaian koefisien determinasi terhadap tingkat kebebasan dari persamaan prediksi. Hal ini melindungi dari kenaikan bias atau kesalahan karena kenaikan dari jumlah variabel independen dan kenaikan dari jumlah sampel.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Syukur Jamin Mulia merupakan sebuah perusahaan yang beralamat di jalan Komplek Cemara Hijau Blok FF No. 17, Medan. PT. Syukur Jamin Mulia adalah sebuah perusahaan yang berlokasi di Komplek Cemara Hijau Blok. FF No. 17, Medan dan bergerak dalam bidang penjualan pupuk. Pupuk yang ditawarkan berbagai ragam jenis yang biasanya terdiri dari: MOP, RP, TSP, CIRP, ZA, UREA, KIESERITE, BORATE, DOLOMITE, KAPTAN, CUSO₄, ZNSO₄, ZEOLITE, dan berbagai pupuk-pupuk lainnya.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

4.1.2.1 Visi

Visi perusahaan adalah menjadikan perusahaan berskala nasional yang dapat memberikan manfaat pada masyarakat dan lingkungan.

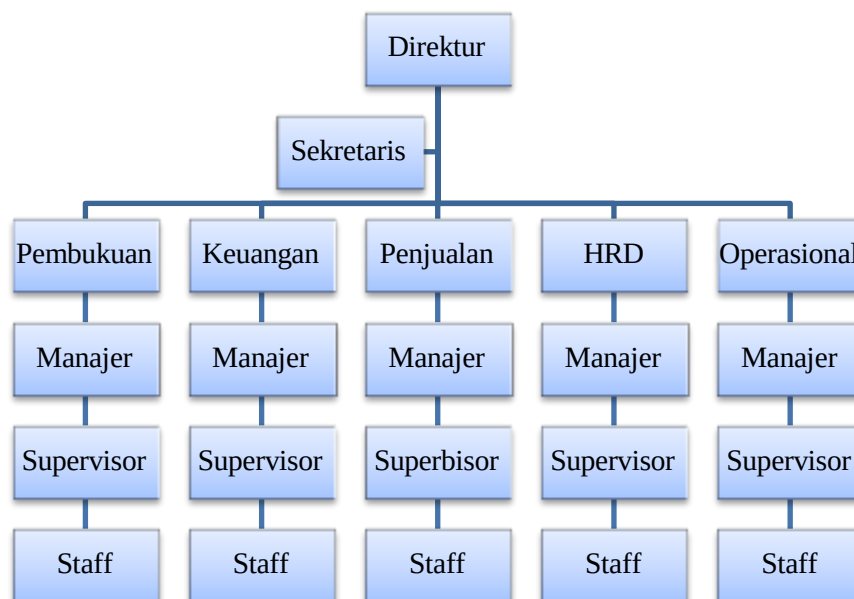
4.1.2.1 Misi Perusahaan

Misi PT. Syukur Jamin Mulia adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan mutu pelayanan.
2. Menjadikan usaha lebih maju dan berkembang.
3. Menawarkan produk berkualitas.
4. Membantu orang banyak.

4.1.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan dalam suatu organisasi. Adapun struktur organisasi PT. Syukur Jamin Mulia adalah sebagai berikut :



Sumber : PT. Syukur Jamin Mulia, 2022

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Syukur Jamin Mulia

Penjelasan tugas dan tanggung jawab struktur organisasi sebagai berikut :

1 **Direktur**

Bertugas dalam membuat kebijakan perusahaan dan mengawasi seluruh laporan perusahaan serta membuat keputusan dalam perencanaan arah jalannya perusahaan kedepannya dengan mengkoordinasikan berbagai kegiatan dengan *general manager*.

2 **Sekretaris**

Bertugas dalam membantu menyusun jadwal operasional direktur dan membantu direktur dalam melengkapi berbagai dokumen yang diperlukan.

3 Manajer Pembukuan

Bertugas dalam mengkoordinasi seluruh pencatatan transaksi harta, hutang dan modal perusahaan kedalam jurnal dan buku besar serta mengawasi seluruh laporan dan pencatatan perusahaan dan pengawasan penuh terhadap kegiatan operasional perusahaan yang berhubungan dengan pencatatan keuangan maupun laporan lapangan.

4 Supervisor Pembukuan

Bertugas dalam memberikan pencatatan laporan kerja kepada manajer dan mengawasi seluruh staff pembukuan dalam menggantikan posisi sementara manajer ketika sedang tidak ada ditempat.

5 Staff Pembukuan

Bertugas dalam melaksanakan membuat laporan untuk manajer dan melakukan arsip terhadap dokumen penting perusahaan.

6 Manajer Keuangan

Bertugas dalam mengatur lalu-lintas keuangan perusahaan, meliputi penerimaan dan pengeluaran uang melalui bank, memenuhi kewajiban perusahaan terhadap pihak ketiga dan mengawasi segala pencatatan dan laporan keuangan serta jenis pemasukan maupun pengeluaran keuangan dan biaya tidak lazim.

7 Supervisor Keuangan

Bertugas dalam memberikan pencatatan laporan keuangan kepada manajer dan mengawasi seluruh staff keuangan dalam menggantikan posisi sementara manajer ketika sedang tidak ada ditempat.

8 Staff Keuangan

Bertugas dalam melaksanakan membuat laporan keuangan untuk manajer dan menerima uang dan mengeluarkan uang sesuai arahan manajer.

9 Manajer Penjualan

Bertugas dalam mengawasi segala kegiatan operasional yang sedang berlangsung di lapangan dan berhubungan langsung dengan pelanggan dan meningkatkan pendapatan perusahaan agar dapat memenuhi tujuan utama perusahaan yaitu mendapatkan laba.

10 Supervisor Penjualan

Bertugas dalam memberikan pencatatan laporan penjualan kepada manajer dan mengawasi seluruh staff penjualan dalam menggantikan posisi sementara manajer ketika sedang tidak ada ditempat.

11 Staff Penjualan

Bertugas dalam melaksanakan menawarkan produk dan melayani konsumen.

12 Manajer HRD

Bertugas dalam mengatur segala kegiatan yang berhubungan dengan personalia dan bertanggung jawab dalam membuat kebijakan yang berhubungan dengan personalia dan membahasnya dengan direktur.

13 Supervisor HRD

Bertugas dalam membantu manajer HRD dalam menjalankan segala aktivitas personalia dan membantu manajer dalam melakukan rekrutmen dan seleksi karyawan.

14 Staff HRD

Bertugas dalam menyediakan berbagai kebutuhan perlengkapan dan peralatan kerja para personalia dalam perusahaan dan juga melakukan pemilihan terhadap lamaran kerja yang ada.

15 Manajer Operasional

Bertugas dalam melakukan pengawasan terhadap berbagai kegiatan operasional perusahaan seperti pengantaran ataupun pengurusan kegiatan dalam pergudangan.

16 Supervisor Operasional

Bertugas dalam membantu manajer dalam menjalankan kegiatan operasional dan memantau apakah pengantaran dapat berjalan sesuai jadwal ataupun pemantauan jumlah persediaan barang yang ada dalam perusahaan.

17 Staff Operasional

Bertugas dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan baik dalam pengaturan persediaan barang yang ada dalam gudang perusahaan ataupun melakukan pengantaran kepada konsumen.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada

157 konsumen dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, jumlah pembelian, berapa kali pembelian, dan total pembelian. Berikut ini karakteristik responden akan dijelaskan pada tabel dibawah ini diantaranya :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Pria	94	60%
Wanita	63	40%
Total	157	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden pria yang melakukan pembelian pada produk perusahaan adalah sebanyak 94 orang atau 60% dari total responden sedangkan responden wanita yang melakukan pembelian pada produk perusahaan adalah sebanyak 63 orang atau 40% dari total responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan konsumen yang melakukan pembelian pada perusahaan adalah pria.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian

Jumlah Pembelian	Jumlah Responden	Persentase (%)
< Rp. 50.000.000	41	26%
Rp. 50.000.000 – Rp. 100.000.000	97	62%
> Rp. 100.000.000	19	12%
Total	157	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden dengan jumlah pembelian < Rp. 50.000.000 adalah sebanyak 41 orang atau 26% dari total responden. Responden dengan jumlah pembelian Rp. 50.000.000 – Rp. 100.000.000 adalah sebanyak 97 orang atau 62% dari total responden sedangkan responden dengan jumlah pembelian > Rp. 100.000.000 adalah 19 orang atau

12% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang melakukan pembelian pada produk perusahaan adalah konsumen dengan jumlah pembelian Rp. 50.000.000 – Rp. 100.000.000.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Membeli

Frekuensi Membeli	Jumlah Responden	Persentase (%)
1 Kali – 3 Kali Sebulan	81	52%
3 Kali – 5 Kali Sebulan	49	31%
Lebih Dari 5 Kali Sebulan	27	17%
Total	157	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang 1 kali – 3 kali sebulan melakukan pembelian pada produk perusahaan adalah sebanyak 81 orang atau 52% dari total responden. Responden yang telah membeli 3 kali sampai 5 kali sebulan sebanyak 49 orang atau 31% dari total responden sedangkan responden yang telah membeli lebih dari 5 kali sebulan sebanyak 27 orang atau 17% dari total responden. Dengan demikian, dominan responden yang membeli pada produk perusahaan adalah konsumen yang membeli 1 kali sampai 3 kali sebulan.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berlangganan

Lama Berlangganan	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 5 Tahun	109	69%
> 5 Tahun	48	31%
Total	157	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.4 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang berlangganan di bawah 1 tahun sebanyak 109 orang atau 69% dari total responden. Responden yang berlangganan > 5 tahun sebanyak 48 orang atau 31%

dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang melakukan pembelian pada produk perusahaan adalah konsumen dengan yang telah berlangganan di bawah 5 tahun.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Menurut Novia, dkk (2020:256), uji validitas adalah ketepatan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.

Menurut Santi dan Sudiasmo (2019:29), uji validitas dilakukan dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Sedangkan nilai dari r_{hitung} dapat dilihat dalam *Pearson Correlation* pada *output* dengan SPSS. Kemudian untuk pengambilan suatu keputusan jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka variabel pembahasan dapat dikatakan valid.

1. Jika nilai positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$, item dapat dinyatakan valid
2. Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, item dinyatakan tidak valid.

Untuk Nilai r_{tabel} dapat dilihat pada tabel r dengan $df = n-2$ pada tingkat signifikansi 5% dimana (n) adalah jumlah sampel sebanyak 30 maka akan didapatkan nilai batas minimal korelasi adalah sebesar 0,361. Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Kemasan (X_1)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Kemasan perusahaan dibuat dengan bahan yang berkualitas.	0,637	0,361	Valid

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
2	Bahan dari kemasan dapat membuat produk yang ada di dalamnya terjaga dengan baik.	0,650	0,361	Valid
3	Perusahaan menciptakan kemasan dengan logo sehingga dikenal oleh konsumen.	0,724	0,361	Valid
4	Logo dari kemasan perusahaan telah dikenal luas oleh masyarakat.	0,718	0,361	Valid
5	Kemasan dibuat dalam bentuk warna yang menarik bagi konsumen.	0,604	0,361	Valid
6	Warna dari suatu kemasan dapat menjadi pembeda dengan produk lainnya.	0,736	0,361	Valid
7	Perusahaan menciptakan kemasan produk perusahaan dalam beberapa ukuran.	0,777	0,361	Valid
8	Konsumen dapat memilih dengan bebas sesuai kebutuhannya karena kemasan tersedia dalam berbagai ukuran.	0,855	0,361	Valid
9	Produk yang ditawarkan oleh perusahaan memiliki kemasan yang unik.	0,671	0,361	Valid
10	Kemasan unik yang dimiliki membuat konsumen ingin melakukan pembelian.	0,866	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Kemasan 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 Persediaan Barang (X₂)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Persediaan barang perusahaan tergantung dengan jumlah penjualannya.	0,871	0,361	Valid
2	Persediaan barang perusahaan akan meningkat ketika jumlah penjualannya meningkat.	0,853	0,361	Valid
3	Produk perusahaan diproduksi dengan cepat sesuai dengan kebutuhan.	0,845	0,361	Valid

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
4	Proses produksi produk perusahaan membutuhkan waktu yang cukup lama.	0,801	0,361	Valid
5	Produk tidak tahan lama jika tidak secara langsung digunakan.	0,769	0,361	Valid
6	Produk perusahaan mudah rusak jika dibiarkan terlalu lama.	0,914	0,361	Valid
7	Perusahaan membutuhkan waktu untuk mengisi kembali persediaan produknya.	0,958	0,361	Valid
8	Perusahaan sering mengalami kekosongan barang saat konsumen membutuhkannya.	0,836	0,361	Valid
9	Konsumen akan beralih kepada perusahaan lain ketika sedang kehabisan persediaan barang.	0,823	0,361	Valid
10	Konsumen menjadi jarang kembali melakukan pembelian pada perusahaan.	0,885	0,361	Valid
11	Harga menjadi penentu persediaan barang perusahaan.	0,851	0,361	Valid
12	Harga yang murah akan membuat persediaan barang perusahaan cepat habis karena dengan cepat dibeli oleh konsumen.	0,833	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Persediaan Barang 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 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Perusahaan dapat mencapai volume penjualan yang ditargetkan jika konsumen terus melakukan pembelian.	0,871	0,361	Valid
2	Perusahaan memiliki volume penjualan yang baik atas pembelian konsumen.	0,839	0,361	Valid

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
3	Perusahaan akan mendapatkan laba jika konsumen membeli secara rutin.	0,796	0,361	Valid
4	Perusahaan mendapatkan laba karena harga yang sesuai.	0,896	0,361	Valid
5	Perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik karena didukung oleh karyawan yang kaya akan pengetahuan.	0,869	0,361	Valid
6	Perusahaan semakin berkembang karena konsumen merasa puas dan mempercayainya.	0,835	0,361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.7 diatas 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

Menurut Priyatno (2018:25), “Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner”. Maksudnya, apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan adalah *Cronbach Alpha*.

Menurut Herlina (2019:60), secara umum pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas dapat menggunakan kategori sebagai berikut :

1. *Cronbach's alpha* < 0,6 = reliabilitas buruk.
2. *Cronbach's alpha* 0,6-0,79 = reliabilitas diterima.
3. *Cronbach's alpha* 0,8 = reliabilitas baik.

Hasill uji reliabilitas variabel Kemasan dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut:

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas Variabel Kemasan (X_1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,900	10

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.8 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa dari kesepuluh butir *item* untuk variabel Kemasan (X_1) tersebut berada diantara 0,6 – 0,79 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Persediaan Barang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.9
Uji Reliabilitas Variabel Persediaan Barang (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,966	12

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa keduabelas butir *item* untuk variabel Persediaan Barang (X_2) tersebut berada diantara 0,6 – 0,79 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Volume Penjualan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Variabel Volume Penjualan (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,923	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.10 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa keenam butir *item* untuk variabel Volume Penjualan (Y) tersebut berada diantara 0,6 –0,79 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Berikut ini pembahasan dari pengujiannya sebagai berikut :

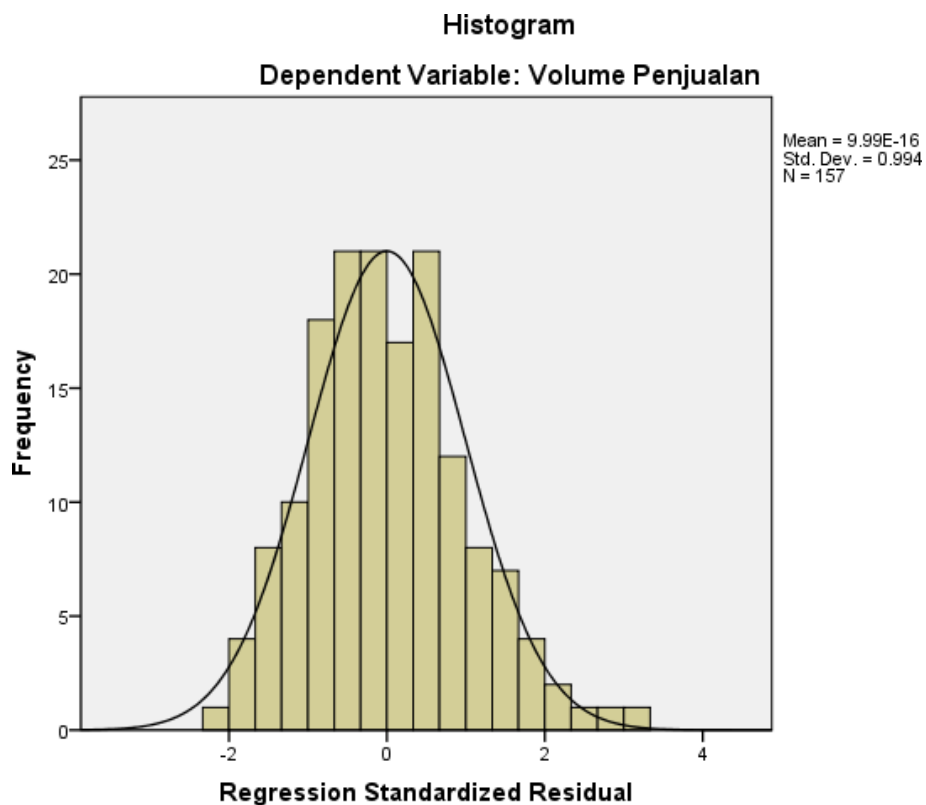
1. Analisis grafik.

Menurut Priyatno (2018:127), “Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot of Regression*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal, nilai residual tersebut telah normal dan sebaliknya maka dinyatakan tidak normal”.

a. *Output* Histogram

Output ini menjelaskan tentang grafik data dan untuk melihat distribusi data apakah normal atau tidak. Untuk pengukuran normalitas data jika

bentuk grafik histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, data akan berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas grafik histogram dapat dilihat berikut ini :



Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

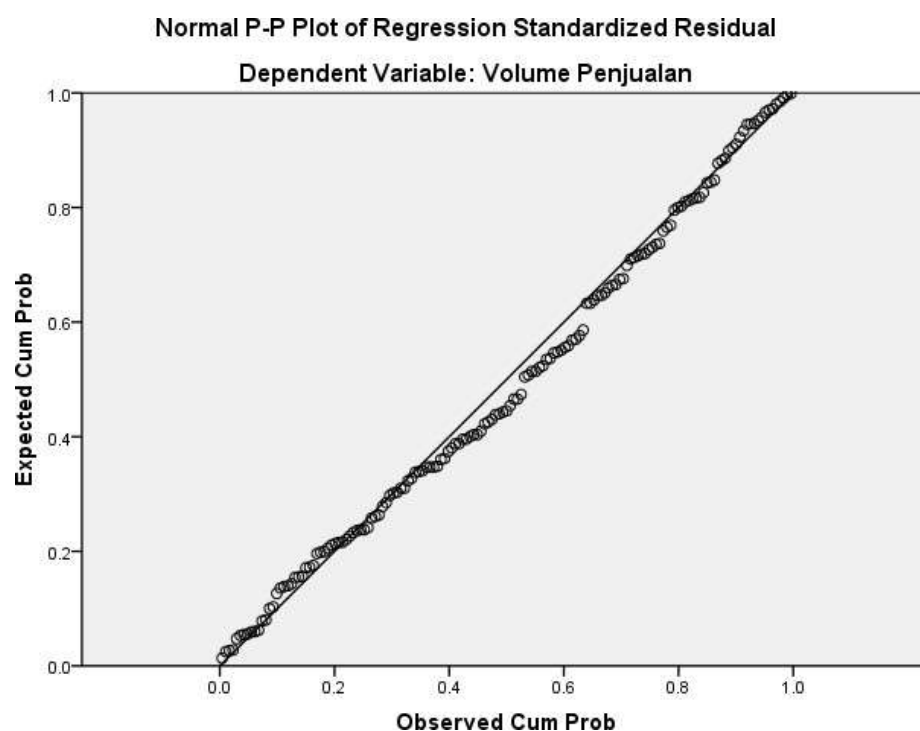
Gambar 4.2
Grafik Histogram

Dari Gambar 4.2 diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

b. *Output Normal Probability Plot of Regression*

Output Normal Probability Plot of Regression menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran

jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal. Hasil pengujian analisis normal P-P plot dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Gambar 4.3
Normal Probability Plot of Regression

Pada Gambar 4.3 diatas dapat dilihat bahwa titik-titik mendekati garis diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi pengujian normalitas.

2. Uji statistik

Menurut Enterprise (2018:49), salah satu uji normalitas adalah menggunakan *Kolmogorov Smirnov* dengan kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a) Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
- b) Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

Hasil pengujian statistik *One Sample Kolmogorv-Smirnov* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.11
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		157
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.31428363
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.059
	Negative	-.033
Kolmogorov-Smirnov Z		.736
Asymp. Sig. (2-tailed)		.651

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.11 diatas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogorov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,651 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

Menurut Ghodang (2020:47), uji multikolinieritas digunakan untuk melihat hubungan antarvariabel independennya sehingga pada uji regresi linier sederhana tidak menggunakan uji multikolinieritas karena uji regresi sederhana hanya memiliki satu variabel independen. Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinieritas yaitu:

Menurut Priyatno (2018:134), “Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1”.

Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini:

Tabel 4.12
Hasil Pengujian Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Kemasan	.873	1.145
Persediaan Barang	.873	1.145

a. Dependent Variabel : Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.13 diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Kemasan dan Persediaan Barang mempunyai nilai *tolerance* (0,873) > 0,10 dan nilai VIF (1,145) < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Kemasan dan Persediaan Barang tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

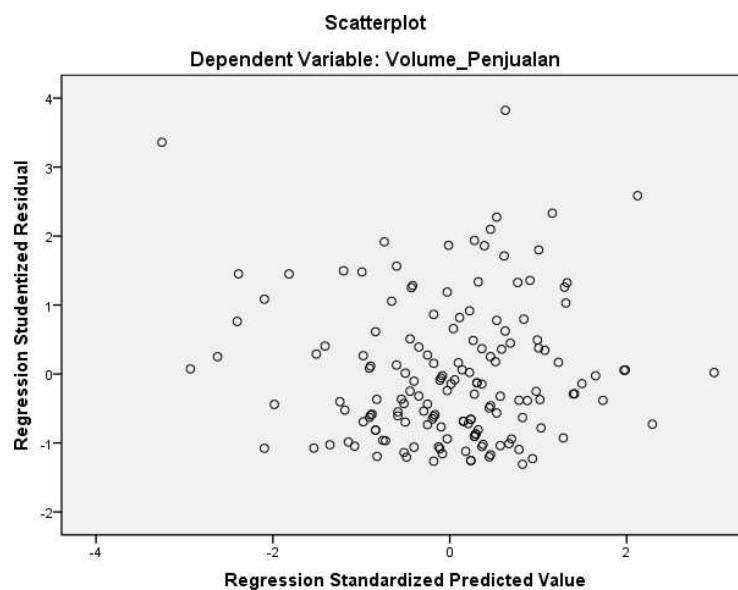
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2018:136), “Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.”

Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik

menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Hasil pengujian menggunakan metode grafik *scatterplot* dapat dilihat pada gambar 4.4 dibawah ini :



Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Gambar 4.4
Grafik Scatterplot

Pada Gambar 4.4 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik *Scatterplot* menyebar secara acak (*random*) serta tersebar di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk suatu pola tertentu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Riyanto dan Hatmawan (2020:140), berdasarkan jumlah variabel bebasnya, maka regresi dibedakan menjadi 2 yaitu regresi linear sederhana dan

regresi linear berganda. Untuk regresi linear sederhana hanya terdiri dari satu variabel bebas dan satu variabel terikat, sedangkan untuk regresi linier berganda terdiri dari 2 atau lebih variabel bebas dan satu variabel terikat. Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan konsumen pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan yang dapat dihitung dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Package for The Social Science (SPSS)*:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

- Y = Volume Penjualan (*dependent variabel*)
 X₁ = Kemasan (*independent variabel*)
 X₂ = Persediaan Barang (*independent variabel*)
 a = Konstanta
 b₁, b₂ = Koefisien regresi
 e = Persentase kesalahan (5%)

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini:

Tabel 4.13
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	1.222	2.044
Kemasan	.330	.044
Persediaan Barang	.208	.048

Dependent Variabel : Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.13 diatas, diketahui pada *Unstandardized Coefficeints* bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus sebagai berikut ini yaitu:

$$\text{Volume Penjualan} = 1,222 + 0,330 \text{ Kemasan} + 0,208 \text{ Persediaan Barang} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas maka dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Konstanta (α) = 1,222 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas (X_1) yaitu Kemasan dan variabel (X_2) yaitu Persediaan Barang bernilai 0 maka Volume Penjualan adalah tetap sebesar 1,222.
2. Koefisien $X_1(b_1)$ = 0,330 menunjukkan bahwa variabel Kemasan (X_1) berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan sebesar 0,330. Artinya setiap peningkatan Kemasan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 33%.
3. Koefisien $X_2(b_2)$ = 0,208 menunjukkan bahwa variabel Persediaan Barang (X_2) berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan sebesar 0,208. Artinya setiap peningkatan Persediaan Barang (X_2) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 20,8%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Jaya (2020:100), uji t adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Taraf signifikan adalah 5%. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan uji 2 sisi. Bentuk pengujiannya :

$H_0 : b_1 = b_2 = 0$: Artinya Kemasan ; Persediaan Barang secara parsial tidak berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan.

$H_a : b_1 = b_2 \neq 0$: Artinya Kemasan ; Persediaan Barang secara parsial berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan.

Dalam penelitian ini nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji t ini adalah :

H_0 Diterima apabila : $t_{tabel} > t_{hitung}$

H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - k = 157 - 3 = 154$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df adalah 154 dan diperoleh nilai t_{tabel} tersebut yaitu sebesar 1,975. Sedangkan nilai t_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji t_{hitung} dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.14
Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)

Model	t	Sig.
1 (Constant)	.598	.551
Kemasan	7.449	.000
Persediaan Barang	4.348	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan
Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.14 hasil pengujian parsial diatas, maka dapat dilihat beberapa hal dibawah ini diantaranya adalah bahwa:

1. Pada variabel Kemasan (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (7,449) > t_{tabel} (1,975) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara

parsial antara Kemasan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

2. Pada variabel Persediaan Barang (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (4,348) > t_{tabel} (1,975) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Menurut Priyatna (2020:67), Uji F digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara simultan variabel independen berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 5%. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

$H_0 : b_1 = b_2 = 0$: Artinya Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan tidak berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan.

$H_a : b_1 = b_2 \neq 0$: Artinya Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan.

Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah :

H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai F_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas dengan rumus: df (pembilang) = $k - 1 = 3 - 1 = 2$

$$df \text{ (penyebut)} = n - k = 157 - 3 = 154$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 2 dan df (penyebut) adalah 154, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 3,05. Sedangkan nilai F_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji F_{hitung} dapat dilihat pada tabel :

Tabel 4.15
Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	605.548	2	302.774	55.806	.000 ^a
	Residual	835.522	154	5.425		
	Total	1441.070	156			

a. Predictors: (Constant), Persediaan Barang, Kemasan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.15 diatas, dapat dilihat bahwa nilai F_{hitung} (55,806) > F_{tabel} (3,05) dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Purnomo (2019:31), koefisien determinasi adalah suatu nilai yang menggambarkan seberapa besar perubahan atau variasi dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi dari variabel independen. Dengan mengetahui nilai koefisien determinasi akan bisa menjelaskan kebaikan dari model regresi dalam memprediksi variabel dependen. semakin tinggi nilai koefisien determinasi akan semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. terdapat 2 jenis koefisien determinasi yaitu koefisien determinasi biasa (*R Square*) dan koefisien determinasi yang disesuaikan (*Adjusted R Square*). Pada regresi berganda, penggunaan koefisien determinasi yang telah disesuaikan lebih baik dalam melihat seberapa baik model dibandingkan koefisien determinasi. Koefisien determinasi disesuaikan (*Adjusted R Square*) merupakan hasil penyesuaian koefisien determinasi terhadap tingkat kebebasan dari persamaan prediksi. Hal ini melindungi dari kenaikan bias atau kesalahan karena kenaikan dari jumlah variabel independen dan kenaikan dari jumlah sampel. Hasil pengujian determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.16
Uji Koefisien Determinan (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.648 ^a	.420	.413	2.329

a. Predictors: (Constant), Persediaan Barang, Kemasan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.16 hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar

0,420 artinya variabel Volume Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel Kemasan dan Persediaan Barang sebesar 42% sedangkan sisanya 58% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti persepsi nilai, kualitas pelayanan, harga, kualitas produk dan berbagai variabel lainnya.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Kemasan dan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

1. Pengaruh Kemasan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan nilai t_{hitung} (7,449) > t_{tabel} (1,975) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kemasan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arisandi dan Fitriansyah (2021) dengan judul Pengaruh Desain dan Kemasan Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Omset UMKM di Kota Batam dimana pada hasil penelitiannya menunjukkan secara parsial maupun simultan desain dan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.

2. Pengaruh Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan nilai t_{hitung} (4,348) > t_{tabel} (1,975) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Usuli (2011) dengan judul Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan Suku Cadang Pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso dimana pada hasil penelitiannya menunjukkan secara parsial maupun simultan Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

3. Pengaruh Kemasan Dan Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan nilai F_{hitung} (55,806) > F_{tabel} (3,05) dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,420 artinya variabel Volume Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel Kemasan dan Persediaan Barang sebesar 42% sedangkan sisanya 58% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti persepsi nilai, kualitas pelayanan, harga, kualitas produk dan berbagai variabel lainnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Apriyanti (2018) dengan judul Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan dimana pada hasil penelitiannya menunjukkan secara parsial maupun simultan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cahyono (2016) dengan judul Penggunaan Kemasan Produk Sebagai Upaya

Meningkatkan Penjualan di Koperasi Pasadena Sleman Yogyakarta dimana pada hasil penelitiannya menunjukkan secara parsial maupun simultan Kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Hasil yang diperoleh dari analisis regresi linier berganda yaitu jika nilai Kemasan (X_1) dan Persediaan Barang (X_2) tidak bernilai, maka Volume Penjualan adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Kemasan (X_1) sebesar satu satuan, Volume Penjualan akan sebesar 33%. Setiap peningkatan Persediaan Barang (X_2) sebesar satu satuan, Volume Penjualan akan meningkat sebesar 20,8%.
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Kemasan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.
3. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Persediaan Barang secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.
4. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Kemasan dan Persediaan Barang secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.
5. Untuk koefisien determinasi didapatkan bahwa Kemasan dan Persediaan Barang dapat menjelaskan keterkaitannya dengan Volume Penjualan pada PT. Syukur Jamin Mulia.

5.2 Implikasi Manajerial

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

1. PT. Syukur Jamin Mulia Medan harus mempertahankan Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan:
 - a. Mempertahankan jumlah persediaan barang yang ada atau melakukan peningkatan pada jumlah persediaan barang 10% lebih banyak dari permintaan konsumen setiap harinya dapat menjaga perusahaan dari kehabisan produk ketika adanya lonjakan pembelian dari konsumen.
 - b. Dengan semakin meningkatnya jumlah persediaan produk membuat konsumen merasa senang karena tidak pernah kehabisan produk atau menunggu terlalu lama dalam memperoleh produk sehingga dengan menjaga tingkat persediaan barang sangat mempengaruhi pembelian konsumen.
2. Kemasan pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan perlu diperhatikan, sehingga perusahaan harus memperhatikan:
 - a. Dalam membuat kemasan yang baik perusahaan harus memperhatikan bahan baku yang digunakan untuk membuat kemasan tersebut karena kemasan merupakan kesan pertama saat konsumen membeli produk dari perusahaan dan juga kemasan menjadi tahan lama dan tidak cepat rusak karena jika kemasan tidak berkualitas akan membuat produk rusak memiliki kemungkinan untuk berjatuh dan mengalami kebocoran saat pengantaran.

- b. Kemasan yang disediakan oleh perusahaan dapat lebih bervariasi dan karena dengan semakin banyaknya pilihan kemasan untuk produk pupuk membuat konsumen lebih bebas menentukan pilihannya sesuai keinginan dan kebutuhannya saat ingin melakukan pembelian pada produk perusahaan.

5.3 Saran Akademis

Saran-saran yang dapat diberikan kepada akademis adalah sebagai berikut ini yaitu:

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 pada PT. Syukur Jamin Mulia Medan selain variabel Kemasan dan Persediaan Barang misalnya persepsi nilai, kualitas pelayanan, harga, kualitas produk dan berbagai variabel lainnya.

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 perusahaan pupuk lainnya selain PT. Syukur Jamin Mulia.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 157 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amar, M. R., Gustina, I., & Ariska, S. (2021). Consumer Loyalty Analysis: Contribution of Commitment and Price. *Enrichment: Journal of Management*, 12(1), 265-269.
- 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. (2021). Analysis of Efforts to Increase Customer Loyalty in Improving Brand Trust, Marketing Communication Strategies and Product Diversity. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 134-146.

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 Pestisah 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. (2020). PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 22-33.
- 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 Skinos 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 KEMASAN DAN PERSEDIAAN BARANG
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PT. SYUKUR
JAMIN MULIA**

IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : ☐ Pria ☐ Wanita
2. Jumlah Pembelian : ☐ < Rp. 50.000.000
☐ Rp. 50.000.000 – Rp. 100.000.000
☐ > Rp. 100.000.000
3. Frekuensi Membeli : ☐ 1 Kali – 3 Kali Sebulan
☐ 3 Kali – 5 Kali Sebulan
☐ Lebih dari 5 Kali Sebulan
4. Lama Berlangganan : ☐ < 5 Tahun ☐ > 5 Tahun

Petunjuk dalam pengisian kuesioner:

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 (Kemasan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Bahan						
1	Kemasan perusahaan dibuat dengan bahan yang berkualitas.					
2	Bahan dari kemasan dapat membuat produk yang ada di dalamnya terjaga dengan baik.					
Logo dan Label						
3	Perusahaan menciptakan kemasan dengan logo sehingga dikenal oleh konsumen.					
4	Logo dari kemasan perusahaan telah dikenal luas oleh masyarakat.					
Warna						
5	Kemasan dibuat dalam bentuk warna yang menarik bagi konsumen.					
6	Warna dari suatu kemasan dapat menjadi pembeda dengan produk lainnya.					
Ukuran						
7	Perusahaan menciptakan kemasan produk perusahaan dalam beberapa ukuran.					
8	Konsumen dapat memilih dengan bebas sesuai kebutuhannya karena kemasan tersedia dalam berbagai ukuran.					
Daya Tarik Desain Kemasan						
9	Produk yang ditawarkan oleh perusahaan memiliki kemasan yang unik.					
10	Kemasan unik yang dimiliki membuat konsumen ingin melakukan pembelian.					

Variabel X₂ (Persediaan Barang)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Jumlah Penjualan						
1	Persediaan barang perusahaan tergantung dengan jumlah penjualannya.					
2	Persediaan barang perusahaan akan meningkat ketika jumlah penjualannya meningkat.					
Waktu dan Segi Teknis Proses Produksi						
3	Produk perusahaan diproduksi dengan cepat sesuai dengan kebutuhan.					
4	Proses produksi produk perusahaan membutuhkan waktu yang cukup lama.					
Daya Tahan dan Faktor Mudahnnya Rusak Barang						
5	Produk tidak tahan lama jika tidak secara langsung digunakan.					

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
6	Produk perusahaan mudah rusak jika dibiarkan terlalu lama.					
Kemudahan Pengadaan Kembali Persediaan						
7	Perusahaan membutuhkan waktu untuk mengisi kembali persediaan produknya.					
8	Perusahaan sering mengalami kekosongan barang saat konsumen membutuhkannya.					
Konsekuensi Kehabisan Persediaan Barang						
9	Konsumen akan beralih kepada perusahaan lain ketika sedang kehabisan persediaan barang.					
10	Konsumen menjadi jarang kembali melakukan pembelian pada perusahaan.					
Faktor Harga Beli						
11	Harga menjadi penentu persediaan barang perusahaan.					
12	Harga yang murah akan membuat persediaan barang perusahaan cepat habis karena dengan cepat dibeli oleh konsumen.					

Variabel Y (Volume Penjualan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Mencapai Volume Penjualan						
1	Perusahaan dapat mencapai volume penjualan yang ditargetkan jika konsumen terus melakukan pembelian.					
2	Perusahaan memiliki volume penjualan yang baik atas pembelian konsumen.					
Mendapatkan Laba						
3	Perusahaan akan mendapatkan laba jika konsumen membeli secara rutin.					
4	Perusahaan mendapatkan laba karena harga yang sesuai.					
Menunjang Pertumbuhan Perusahaan						
5	Perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik karena didukung oleh karyawan yang kaya akan pengetahuan.					
6	Perusahaan semakin berkembang karena konsumen merasa puas dan mempercayainya.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

No	Kemasan										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	1	5	4	3	5	1	3	5	4	4	35
2	1	3	3	3	5	2	1	5	4	4	31
3	3	5	3	5	5	5	4	5	3	3	41
4	3	1	3	1	5	5	4	4	5	4	35
5	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	13
6	2	3	1	4	5	4	5	5	5	4	38
7	2	1	4	3	3	3	3	5	5	4	33
8	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	44
9	2	5	4	4	3	1	4	5	5	3	36
10	2	2	3	4	3	2	1	5	3	3	28
11	2	3	1	4	4	5	4	4	4	4	35
12	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	13
13	5	5	3	3	3	5	1	5	4	5	39
14	3	3	4	3	4	5	4	3	3	4	36
15	2	4	5	3	3	4	4	5	4	3	37
16	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	14
17	3	4	2	5	5	5	5	3	1	5	38
18	1	3	2	5	5	3	1	3	3	4	30
19	2	2	2	4	4	5	5	3	1	1	29
20	1	1	2	2	5	1	1	1	2	1	17
21	5	3	5	4	3	5	4	3	5	3	40
22	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	13
23	5	2	5	5	3	2	5	5	5	3	40
24	1	3	2	5	3	4	3	5	5	4	35
25	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	13
26	1	5	2	3	3	4	5	5	3	3	34
27	3	3	5	2	3	4	4	5	4	4	37
28	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	12
29	4	3	4	2	5	4	5	5	3	4	39
30	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	13

No	Persediaan Barang												TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	
1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	16
2	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	51
3	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	16
4	3	4	4	1	4	5	3	4	4	3	4	5	44
5	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	16
6	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	15
7	4	1	4	5	4	4	4	4	5	1	1	1	38
8	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	54
9	4	1	5	5	4	4	5	4	3	4	4	1	44
10	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	15
11	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	17
12	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	53
13	5	3	1	3	5	1	4	5	5	3	3	3	41
14	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	3	4	51
15	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	55
16	5	4	4	4	1	4	4	4	1	5	3	4	43
17	4	5	5	4	1	5	5	4	4	4	5	5	51
18	5	4	4	1	5	4	4	4	5	4	4	4	48
19	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	1	17
20	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	17
21	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	18
22	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	16
23	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	51
24	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	19
25	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	55
26	1	5	5	5	4	5	5	1	5	4	4	4	48
27	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	16
28	5	5	1	5	4	5	5	4	3	4	4	4	49
29	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5	5	5	56
30	3	3	5	5	4	5	3	4	4	1	1	1	39

No	Volume Penjualan						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	5	5	5	5	5	28
2	1	2	1	1	1	2	8
3	5	5	4	3	4	5	26
4	3	3	3	5	3	3	20
5	5	3	3	3	5	2	21
6	1	1	2	1	2	1	8
7	4	3	5	5	3	2	22
8	4	4	5	4	5	5	27
9	5	3	5	3	3	3	22
10	1	2	1	1	1	2	8
11	5	5	3	3	4	4	24
12	5	5	3	5	5	5	28
13	5	3	5	5	5	2	25
14	1	1	2	1	1	1	7
15	3	4	4	3	3	2	19
16	5	3	3	3	5	3	22
17	5	5	3	5	4	5	27
18	1	2	2	2	1	2	10
19	4	4	3	3	3	2	19
20	2	3	5	3	3	2	18
21	2	2	1	1	2	1	9
22	5	5	3	3	3	2	21
23	3	3	3	3	5	3	20
24	4	5	5	4	3	5	26
25	1	2	2	1	1	1	8
26	5	3	4	3	5	3	23
27	5	3	3	3	4	3	21
28	1	2	1	1	2	1	8
29	4	5	4	5	5	4	27
30	5	3	5	5	4	4	26

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Kemasan (X₁)

		Correlations										
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.236	.635**	.324	.171	.533**	.499**	.347	.376*	.484**	.637**
	Sig. (2-tailed)		.209	.000	.081	.367	.002	.005	.060	.041	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.236	1	.381*	.516**	.330	.390*	.430*	.605**	.279	.570**	.650**
	Sig. (2-tailed)	.209		.038	.004	.075	.033	.018	.000	.135	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.635**	.381*	1	.352	.269	.327	.509**	.627**	.596**	.547**	.724**
	Sig. (2-tailed)	.000	.038		.056	.151	.078	.004	.000	.001	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.324	.516**	.352	1	.483**	.484**	.511**	.592**	.385*	.576**	.718**
	Sig. (2-tailed)	.081	.004	.056		.007	.007	.004	.001	.036	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.171	.330	.269	.483**	1	.453*	.446*	.468**	.237	.602**	.604**
	Sig. (2-tailed)	.367	.075	.151	.007		.012	.013	.009	.207	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.533**	.390*	.327	.484**	.453*	1	.664**	.486**	.293	.631**	.736**
	Sig. (2-tailed)	.002	.033	.078	.007	.012		.000	.007	.116	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.499**	.430*	.509**	.511**	.446*	.664**	1	.577**	.387*	.511**	.777**
	Sig. (2-tailed)	.005	.018	.004	.004	.013	.000		.001	.035	.004	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.347	.605**	.627**	.592**	.468**	.486**	.577**	1	.712**	.767**	.855**
	Sig. (2-tailed)	.060	.000	.000	.001	.009	.007	.001		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P9	Pearson Correlation	.376*	.279	.596**	.385*	.237	.293	.387*	.712**	1	.620**	.671**
	Sig. (2-tailed)	.041	.135	.001	.036	.207	.116	.035	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P10	Pearson Correlation	.484**	.570**	.547**	.576**	.602**	.631**	.511**	.767**	.620**	1	.866**
	Sig. (2-tailed)	.007	.001	.002	.001	.000	.000	.004	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.637**	.650**	.724**	.718**	.604**	.736**	.777**	.855**	.671**	.866**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Kemasan (X₁)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.900	10

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Persediaan Barang (X₂)

		Correlations												
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.650**	.632**	.692**	.694**	.699**	.828**	.933**	.666**	.768**	.714**	.669**	.871**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.650**	1	.629**	.592**	.547**	.802**	.786**	.593**	.633**	.824**	.783**	.910**	.853**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.001	.002	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.632**	.629**	1	.716**	.603**	.888**	.803**	.644**	.732**	.687**	.649**	.610**	.845**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.692**	.592**	.716**	1	.560**	.768**	.852**	.653**	.609**	.656**	.583**	.464**	.801**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000		.001	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.010	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.694**	.547**	.603**	.560**	1	.637**	.693**	.703**	.830**	.561**	.579**	.502**	.769**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.001		.000	.000	.000	.000	.001	.001	.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.699**	.802**	.888**	.768**	.637**	1	.858**	.674**	.741**	.759**	.717**	.766**	.914**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.828**	.786**	.803**	.852**	.693**	.858**	1	.780**	.788**	.856**	.817**	.733**	.958**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.933**	.593**	.644**	.653**	.703**	.674**	.780**	1	.650**	.677**	.680**	.614**	.836**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P9	Pearson Correlation	.666**	.633**	.732**	.609**	.830**	.741**	.788**	.650**	1	.581**	.578**	.619**	.823**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.001	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P10	Pearson Correlation	.768**	.824**	.687**	.656**	.561**	.759**	.856**	.677**	.581**	1	.838**	.865**	.885**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.001		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P11	Pearson Correlation	.714**	.783**	.649**	.583**	.579**	.717**	.817**	.680**	.578**	.838**	1	.807**	.851**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.001	.000	.000	.000	.001	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P12	Pearson Correlation	.669**	.910**	.610**	.464**	.502**	.766**	.733**	.614**	.619**	.865**	.807**	1	.833**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.010	.005	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.871**	.853**	.845**	.801**	.769**	.914**	.958**	.836**	.823**	.885**	.851**	.833**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Persediaan Barang (X₂)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.966	12

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Volume Penjualan (Y)

Correlations		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.687**	.612**	.699**	.798**	.609**	.871**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.687**	1	.533**	.689**	.623**	.794**	.839**
	Sig. (2-tailed)	.000		.002	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.612**	.533**	1	.761**	.618**	.551**	.796**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002		.000	.000	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.699**	.689**	.761**	1	.730**	.699**	.896**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.798**	.623**	.618**	.730**	1	.645**	.869**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.609**	.794**	.551**	.699**	.645**	1	.835**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.871**	.839**	.796**	.896**	.869**	.835**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Volume Penjualan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.923	6

Lampiran 9 : Tabulasi Angket Responden

No	Kemasan										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	4	4	4	4	4	2	3	5	5	3	38
2	4	4	3	4	5	4	3	3	2	4	36
3	4	5	4	4	3	3	3	4	2	3	35
4	3	3	2	5	3	4	3	3	4	4	34
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
6	3	5	3	5	5	4	4	4	4	4	41
7	4	4	3	5	5	4	2	4	4	5	40
8	4	3	4	4	2	2	5	5	5	3	37
9	4	3	2	4	4	4	5	3	4	3	36
10	2	5	4	4	5	5	4	4	5	5	43
11	3	3	5	4	5	3	4	2	4	5	38
12	4	3	4	4	5	4	3	3	4	5	39
13	3	3	4	4	5	5	3	5	3	5	40
14	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	35
15	3	3	3	3	4	3	3	2	3	4	31
16	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	36
17	2	3	2	4	3	3	3	4	5	4	33
18	2	4	5	4	3	4	3	3	5	4	37
19	4	3	3	5	3	5	4	3	3	5	38
20	5	3	3	3	4	4	3	3	4	3	35
21	4	3	4	5	4	5	4	4	3	4	40
22	3	4	3	5	3	3	3	4	4	5	37
23	4	3	4	5	3	3	3	3	3	2	33
24	3	4	3	5	5	5	3	4	4	4	40
25	3	4	3	5	5	5	3	3	3	4	38
26	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	35
27	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	34
28	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	31
29	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	35
30	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	34
31	4	4	4	3	5	5	4	4	3	4	40
32	2	5	2	3	4	4	4	5	3	4	36
33	3	2	4	3	4	4	3	2	4	2	31
34	4	4	5	4	4	4	5	4	3	3	40
35	5	2	4	3	3	3	3	2	3	3	31

36	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	34
37	3	5	4	2	4	4	3	5	4	3	37
38	4	4	3	3	3	3	3	4	5	3	35
39	2	4	3	3	4	3	2	3	4	5	33
40	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	33
41	4	2	4	3	3	4	4	2	3	4	33
42	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	33
43	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	35
44	3	4	4	4	4	4	3	5	3	3	37
45	3	3	2	3	4	3	2	3	4	3	30
46	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	34
47	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35
48	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	34
49	2	4	3	2	5	3	3	4	4	3	33
50	3	5	5	3	3	3	5	4	3	3	37
51	3	3	3	4	3	4	5	4	3	4	36
52	5	3	3	3	3	3	4	4	3	3	34
53	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	37
54	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	34
55	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	33
56	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	32
57	4	4	3	2	4	4	4	4	3	4	36
58	3	4	4	5	3	4	4	3	4	3	37
59	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	34
60	3	4	4	2	3	4	4	3	4	3	34
61	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	34
62	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	31
63	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	35
64	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33
65	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	35
66	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	33
67	3	4	3	3	4	5	4	3	3	3	35
68	5	4	4	3	3	4	4	2	2	3	34
69	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	35
70	3	4	4	2	3	3	3	3	4	3	32
71	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34
72	4	3	4	3	4	3	4	3	1	5	34

73	4	3	4	3	3	4	3	2	3	4	33
74	4	3	4	4	3	4	4	5	2	4	37
75	3	3	3	3	3	3	2	5	4	4	33
76	4	5	3	4	4	3	5	5	5	4	42
77	3	5	3	3	3	4	5	4	4	3	37
78	4	5	3	3	5	4	3	5	4	4	40
79	3	5	3	4	4	3	3	4	3	3	35
80	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	32
81	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	34
82	3	3	3	4	3	3	2	4	3	4	32
83	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	32
84	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	34
85	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	33
86	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	37
87	3	5	3	3	4	4	3	4	4	3	36
88	4	5	4	3	4	4	3	4	3	4	38
89	4	4	4	3	5	4	3	4	4	3	38
90	4	4	4	4	3	4	3	3	3	2	34
91	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	37
92	3	4	5	3	3	3	4	3	3	4	35
93	3	5	3	4	4	4	2	5	3	5	38
94	5	4	5	3	3	3	4	3	4	3	37
95	5	3	2	3	5	3	3	5	3	2	34
96	2	4	3	3	3	2	4	3	2	3	29
97	2	2	2	3	2	2	4	4	2	2	25
98	2	2	2	2	2	2	3	4	2	3	24
99	2	2	2	2	3	3	4	5	2	2	27
100	2	2	5	3	5	2	4	4	2	3	32
101	1	2	2	3	2	2	4	2	1	2	21
102	1	2	2	3	2	2	3	2	1	2	20
103	2	4	2	2	2	1	3	4	2	3	25
104	2	2	2	3	2	2	4	4	4	2	27
105	3	1	3	2	2	3	4	4	2	2	26
106	2	3	2	2	2	4	4	3	2	2	26
107	3	3	3	2	2	2	3	4	2	3	27
108	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	23
109	2	3	4	4	5	3	2	3	4	2	32

110	3	2	3	4	2	2	3	4	1	2	26
111	2	2	2	3	4	4	2	3	5	2	29
112	2	3	2	2	3	3	3	4	2	4	28
113	2	3	2	2	3	3	3	4	2	4	28
114	2	4	2	3	4	3	4	3	2	4	31
115	1	3	4	3	3	5	4	4	1	4	32
116	4	3	4	3	3	2	3	3	4	3	32
117	2	5	5	3	3	3	5	4	2	3	35
118	3	5	3	3	3	2	3	4	3	4	33
119	4	5	4	3	2	5	3	3	3	2	34
120	3	4	4	3	5	4	4	3	5	4	39
121	2	4	2	3	5	3	4	3	5	5	36
122	4	5	4	3	5	2	3	3	4	3	36
123	3	5	3	3	4	4	4	4	4	4	38
124	4	3	4	3	5	3	3	3	4	5	37
125	4	4	5	3	5	3	2	4	4	5	39
126	4	5	5	3	5	5	3	4	4	3	41
127	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	37
128	4	5	5	3	5	3	4	3	4	5	41
129	5	5	5	3	3	4	3	4	5	5	42
130	4	4	4	3	4	5	2	4	5	4	39
131	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	34
132	4	2	4	3	2	4	4	4	2	4	33
133	2	3	4	3	3	3	4	3	2	4	31
134	5	5	4	5	4	4	2	4	5	4	42
135	4	3	3	3	4	2	2	4	4	3	32
136	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	40
137	4	5	3	3	5	5	4	4	5	4	42
138	4	4	5	3	4	4	2	2	4	4	36
139	4	5	4	3	5	5	2	4	5	4	41
140	4	5	4	5	4	4	3	4	3	4	40
141	4	5	4	5	5	3	3	4	4	4	41
142	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	47
143	5	3	4	4	5	2	3	4	5	4	39
144	5	3	5	5	3	3	4	3	5	5	41
145	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	36
146	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	43

147	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	43
148	4	5	4	5	5	5	3	3	5	4	43
149	4	5	4	3	5	4	4	3	5	3	40
150	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	34
151	3	4	3	4	3	3	5	4	5	3	37
152	5	4	4	3	4	3	4	3	4	3	37
153	5	3	5	4	4	3	4	4	4	4	40
154	3	3	3	4	3	3	2	4	4	3	32
155	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	36
156	3	4	4	4	3	4	4	2	3	5	36
157	3	3	5	4	3	2	4	4	3	3	34

No	Persediaan Barang												TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	
1	5	3	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	48
2	4	4	5	5	3	4	3	4	4	3	4	3	46
3	4	3	4	4	3	4	3	4	5	2	5	3	44
4	4	3	3	3	2	4	4	4	3	4	4	3	41
5	3	4	4	4	3	3	5	2	1	2	4	3	38
6	3	4	3	5	4	4	5	2	2	2	4	4	42
7	3	5	5	4	5	3	4	3	2	3	4	4	45
8	3	3	4	3	4	4	4	2	2	2	4	4	39
9	3	4	2	4	3	4	3	3	3	3	4	3	39
10	4	5	3	2	4	3	3	2	3	2	3	3	37
11	3	3	5	3	4	4	4	2	3	2	3	2	38
12	4	4	4	5	3	4	4	2	5	3	4	3	45
13	4	5	2	5	3	5	4	3	5	4	5	4	49
14	3	4	3	4	3	4	5	4	5	5	4	3	47
15	3	3	4	3	3	3	4	2	4	4	4	4	41
16	4	4	5	4	3	4	5	3	3	5	5	3	48
17	3	5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	45
18	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	42
19	4	3	5	3	3	3	4	2	3	3	4	4	41
20	2	4	2	4	3	4	3	3	3	3	3	5	39
21	4	3	2	3	5	4	5	5	5	4	3	3	46
22	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	43
23	4	2	3	4	4	5	4	5	4	3	4	4	46
24	3	4	2	3	4	5	4	4	4	3	5	3	44
25	4	4	2	4	4	5	4	5	4	3	4	4	47
26	4	4	3	4	3	4	4	5	4	4	4	4	47
27	4	4	2	3	3	4	4	5	3	4	5	4	45
28	4	5	2	4	3	4	3	3	3	1	4	3	39
29	4	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	3	43
30	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	4	3	41
31	4	5	2	4	3	4	4	3	3	3	4	3	42
32	5	4	3	3	4	5	3	3	3	2	4	3	42
33	3	4	2	4	4	4	4	5	3	3	3	3	42
34	3	4	3	3	4	5	3	4	4	2	2	3	40
35	4	5	3	3	5	5	3	2	4	4	2	4	44

36	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	43
37	3	2	4	3	3	3	3	3	4	2	4	4	38
38	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	5	42
39	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	46
40	3	3	5	4	4	3	4	3	3	3	4	4	43
41	2	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	39
42	3	4	3	3	4	2	3	3	3	3	4	4	39
43	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	38
44	3	5	3	3	5	3	3	4	3	3	5	4	44
45	3	4	3	3	2	3	3	4	4	4	2	3	38
46	3	3	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	35
47	4	3	3	5	3	4	5	3	3	3	3	4	43
48	4	3	3	2	3	4	2	3	3	3	4	2	36
49	4	2	3	4	3	4	4	3	2	3	3	4	39
50	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	38
51	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	40
52	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	37
53	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	46
54	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	44
55	4	3	3	3	4	3	4	3	3	5	3	4	42
56	3	2	3	4	5	4	4	4	4	4	3	4	44
57	5	2	3	3	3	5	3	4	3	3	2	3	39
58	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	4	2	44
59	4	3	4	5	4	4	5	4	5	2	2	3	45
60	4	2	3	4	4	4	4	3	4	2	4	3	41
61	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
62	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	42
63	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	38
64	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	41
65	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
66	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
67	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	39
68	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	4	4	35
69	3	3	4	5	5	3	3	3	3	3	3	4	42
70	3	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	5	39
71	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	40
72	3	4	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	36

73	4	4	3	2	4	3	4	5	5	5	2	5	46
74	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5	3	3	43
75	3	3	3	2	4	2	2	4	3	3	3	5	37
76	2	4	4	3	3	5	4	3	3	2	2	3	38
77	5	4	4	4	3	4	3	2	5	2	4	3	43
78	3	3	4	3	3	2	3	3	4	3	4	4	39
79	2	4	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4	40
80	3	4	5	3	3	3	3	2	3	3	3	3	38
81	2	2	3	3	3	3	5	1	3	3	4	4	36
82	3	4	4	2	2	3	3	4	4	4	3	5	41
83	4	3	5	4	3	4	3	5	4	4	4	3	46
84	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	40
85	3	4	4	3	3	4	4	3	5	3	3	3	42
86	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	2	41
87	4	3	3	3	3	3	5	4	4	3	3	3	41
88	4	3	3	3	3	3	3	5	3	4	4	4	42
89	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	39
90	4	4	4	2	3	4	4	4	3	4	4	3	43
91	3	4	5	4	5	4	3	3	3	3	4	3	44
92	3	3	4	5	3	4	3	4	3	3	3	3	41
93	4	5	4	4	4	3	4	2	4	2	4	4	44
94	3	2	3	3	4	5	3	4	4	5	4	2	42
95	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
96	2	2	5	4	4	2	4	4	5	4	4	3	43
97	2	2	4	4	4	4	4	3	3	5	3	4	42
98	2	2	2	4	4	4	4	1	5	1	5	5	39
99	2	3	4	4	2	4	4	5	5	5	3	3	44
100	2	2	2	3	2	3	2	4	4	5	5	4	38
101	3	2	5	2	2	4	4	1	1	5	5	3	37
102	2	2	4	2	3	4	3	5	3	3	2	5	38
103	1	3	2	4	3	4	3	3	4	2	5	3	37
104	2	2	3	4	2	3	4	5	5	4	5	5	44
105	3	2	4	3	4	4	2	1	1	2	2	5	33
106	3	2	4	3	4	5	2	1	1	1	2	3	31
107	3	2	4	4	4	4	4	2	2	1	2	5	37
108	3	2	4	4	4	4	4	3	5	1	1	4	39
109	3	3	4	4	4	2	4	1	5	5	5	4	44

110	2	2	3	3	3	2	3	1	1	2	1	3	26
111	3	4	3	2	2	4	3	4	3	3	4	4	39
112	2	4	5	2	3	4	4	3	2	3	3	3	38
113	3	4	2	3	3	2	3	4	4	5	2	1	36
114	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	1	5	41
115	3	4	2	3	3	4	2	4	5	3	5	4	42
116	3	2	1	3	4	3	2	2	2	2	5	4	33
117	3	3	4	3	4	3	3	4	5	4	1	5	42
118	3	2	3	2	5	2	4	4	3	2	4	4	38
119	2	2	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	39
120	3	4	4	2	3	4	3	3	3	2	5	5	41
121	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	44
122	4	2	5	3	1	4	3	2	3	2	3	5	37
123	4	4	5	4	4	4	5	3	5	4	3	4	49
124	3	5	5	3	3	4	3	2	4	2	3	4	41
125	3	5	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	43
126	4	5	5	3	4	5	4	3	2	4	4	4	47
127	3	3	4	3	4	3	5	3	3	4	3	2	40
128	4	5	1	2	1	1	2	4	4	5	4	2	35
129	3	4	4	4	3	5	5	3	4	5	4	2	46
130	3	5	1	5	3	3	4	3	5	5	5	4	46
131	3	4	1	5	5	1	1	4	5	5	3	4	41
132	5	4	3	3	5	1	3	5	3	3	5	3	43
133	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	52
134	3	4	5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	51
135	3	3	4	5	5	3	3	5	4	4	3	3	45
136	3	4	5	4	5	3	3	5	5	5	4	3	49
137	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	3	54
138	5	4	1	3	3	4	5	2	3	4	2	3	39
139	5	5	4	1	1	5	5	3	4	3	4	3	43
140	4	4	5	3	5	5	3	4	3	4	3	3	46
141	4	4	3	5	5	5	5	3	1	5	3	1	44
142	3	5	3	5	5	4	5	4	1	1	2	2	40
143	5	4	1	4	5	3	5	3	1	3	3	4	41
144	4	5	5	5	5	4	3	2	2	1	1	2	39
145	5	4	5	4	4	4	5	4	3	3	5	5	51
146	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	3	4	52

147	4	4	5	4	5	1	1	3	5	1	1	5	39
148	5	5	3	5	3	5	5	4	5	1	3	5	49
149	4	5	5	1	5	4	3	2	4	1	5	4	43
150	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	1	5	46
151	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	44
152	5	4	3	4	3	3	3	3	4	4	2	3	41
153	1	3	3	2	4	3	4	3	3	4	4	4	38
154	3	4	4	2	3	4	4	3	4	4	4	4	43
155	4	3	3	2	4	3	4	3	3	3	4	3	39
156	3	4	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	41
157	4	4	4	2	4	4	4	4	5	5	3	3	46

No	Volume Penjualan						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	4	4	3	5	24
2	3	3	5	5	5	2	23
3	3	3	4	4	3	4	21
4	3	5	4	3	3	3	21
5	4	5	4	4	3	4	24
6	5	4	3	4	3	3	22
7	4	3	1	5	4	3	20
8	3	4	4	3	3	4	21
9	3	4	3	4	2	4	20
10	4	4	4	3	4	5	24
11	3	5	4	4	4	3	23
12	4	4	3	4	4	4	23
13	3	5	4	4	4	5	25
14	3	4	3	5	5	4	24
15	4	2	3	2	3	4	18
16	3	4	3	4	4	4	22
17	3	4	4	2	5	3	21
18	3	4	4	3	4	4	22
19	4	4	5	5	4	4	26
20	3	5	5	4	4	3	24
21	4	3	5	3	5	4	24
22	5	4	4	3	3	3	22
23	4	4	3	4	3	3	21
24	4	4	4	3	4	2	21
25	4	5	3	4	3	2	21
26	3	4	3	4	3	3	20
27	4	2	5	4	4	3	22
28	4	2	4	2	5	3	20
29	4	3	4	2	3	4	20
30	3	2	5	4	5	4	23
31	3	3	4	2	3	3	18
32	3	4	4	3	3	4	21
33	2	4	3	3	4	2	18
34	2	3	3	4	4	3	19
35	3	3	4	3	5	3	21

36	2	4	3	3	4	3	19
37	4	4	4	2	4	3	21
38	3	3	4	3	3	4	20
39	4	3	4	3	3	4	21
40	3	3	4	5	3	4	22
41	3	3	4	3	2	3	18
42	2	5	3	3	3	3	19
43	3	3	3	3	3	4	19
44	4	3	3	4	5	3	22
45	4	3	3	3	4	3	20
46	4	3	3	3	3	3	19
47	5	3	4	3	4	3	22
48	4	4	3	3	2	3	19
49	5	3	4	2	4	3	21
50	4	4	3	3	3	3	20
51	3	5	3	3	4	3	21
52	3	4	3	4	3	4	21
53	3	5	3	3	3	3	20
54	3	3	3	3	3	3	18
55	4	4	4	2	3	3	20
56	4	5	2	3	3	3	20
57	3	3	3	2	4	4	19
58	5	3	4	5	4	3	24
59	4	3	5	3	4	4	23
60	5	2	4	2	4	3	20
61	5	3	3	3	4	3	21
62	4	4	4	3	3	3	21
63	3	4	3	3	3	3	19
64	3	4	2	2	3	3	17
65	4	4	1	1	3	3	16
66	3	3	3	3	3	3	18
67	3	3	4	3	3	3	19
68	3	3	2	2	3	3	16
69	5	4	3	3	4	3	22
70	4	3	3	2	5	3	20
71	3	3	4	3	4	3	20
72	1	3	5	3	4	4	20

73	3	3	3	2	3	5	19
74	3	4	4	3	3	3	20
75	2	5	3	3	3	4	20
76	5	4	2	3	3	4	21
77	3	4	5	5	3	4	24
78	5	4	4	4	4	3	24
79	4	5	4	4	3	3	23
80	3	3	3	3	4	4	20
81	3	3	4	3	3	4	20
82	2	3	3	2	4	3	17
83	4	3	3	4	4	3	21
84	2	3	4	4	3	3	19
85	3	3	3	3	3	4	19
86	4	3	4	5	4	3	23
87	4	4	3	4	3	3	21
88	4	4	3	2	4	3	20
89	4	4	4	3	3	4	22
90	4	4	3	2	3	4	20
91	4	5	4	2	4	3	22
92	4	3	4	4	4	4	23
93	3	3	5	5	5	4	25
94	3	4	2	5	2	5	21
95	3	3	2	5	2	4	19
96	3	3	2	5	2	5	20
97	5	4	2	5	2	3	21
98	4	2	4	3	4	4	21
99	3	2	5	2	3	4	19
100	3	2	3	3	4	3	18
101	2	2	2	2	3	3	14
102	5	3	2	5	2	5	22
103	2	2	3	2	3	4	16
104	3	3	2	3	2	3	16
105	4	3	2	4	2	4	19
106	4	3	2	1	3	2	15
107	3	5	3	1	3	5	20
108	2	3	2	3	5	4	19
109	3	4	3	4	3	2	19

110	2	3	2	2	5	1	15
111	2	2	2	3	3	3	15
112	3	4	3	3	3	2	18
113	4	2	4	2	3	4	19
114	4	3	4	2	3	3	19
115	3	2	4	2	3	2	16
116	3	2	4	2	3	3	17
117	5	3	5	4	5	3	25
118	5	2	5	3	3	3	21
119	5	3	5	5	3	4	25
120	5	5	5	5	4	3	27
121	5	4	5	5	4	2	25
122	5	4	5	5	4	5	28
123	5	5	5	5	3	3	26
124	5	5	5	4	3	5	27
125	4	4	5	5	5	3	26
126	4	4	3	4	5	3	23
127	4	5	5	5	4	3	26
128	3	5	4	4	5	3	24
129	2	5	4	3	5	2	21
130	5	4	5	3	4	5	26
131	5	4	5	3	4	3	24
132	5	2	5	3	3	2	20
133	5	3	5	3	5	5	26
134	4	4	5	5	4	5	27
135	4	4	5	5	4	3	25
136	4	4	5	5	4	4	26
137	4	5	5	5	5	5	29
138	5	4	5	5	4	3	26
139	5	5	5	5	3	4	27
140	4	5	4	5	2	3	23
141	4	5	4	4	5	4	26
142	4	5	4	4	5	5	27
143	4	5	4	4	5	3	25
144	4	4	4	3	3	3	21
145	4	5	4	4	4	4	25
146	3	5	4	5	5	5	27

147	5	5	5	4	5	5	29
148	5	5	5	4	3	3	25
149	4	4	3	4	4	2	21
150	5	4	5	4	5	3	26
151	3	4	2	3	3	3	18
152	2	3	4	3	4	3	19
153	4	4	5	3	4	4	24
154	5	1	5	3	3	5	22
155	3	3	4	5	3	3	21
156	4	3	3	5	3	3	21
157	4	3	2	4	3	4	20

Lampiran 10 : Hasil Output Penelitian

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.648 ^a	.420	.413	2.329

a. Predictors: (Constant), Persediaan Barang, Kemasan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	605.548	2	302.774	55.806	.000 ^a
Residual	835.522	154	5.425		
Total	1441.070	156			

a. Predictors: (Constant), Persediaan Barang, Kemasan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.222	2.044		.598	.551		
Kemasan	.330	.044	.489	7.449	.000	.873	1.145
Persediaan Barang	.208	.048	.285	4.348	.000	.873	1.145

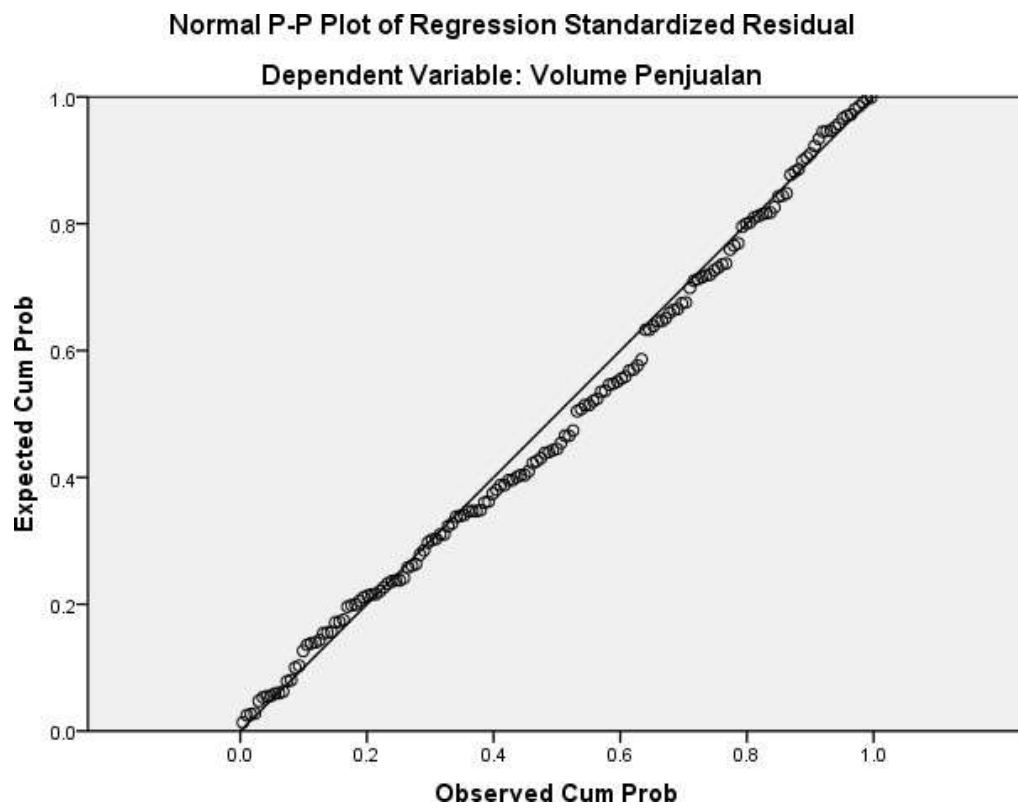
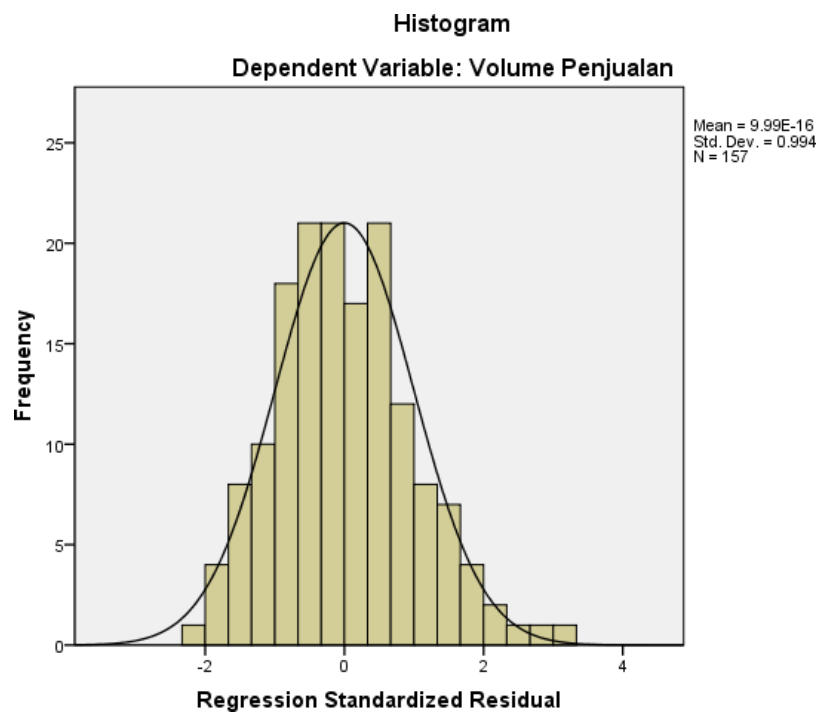
a. Dependent Variable: Volume Penjualan

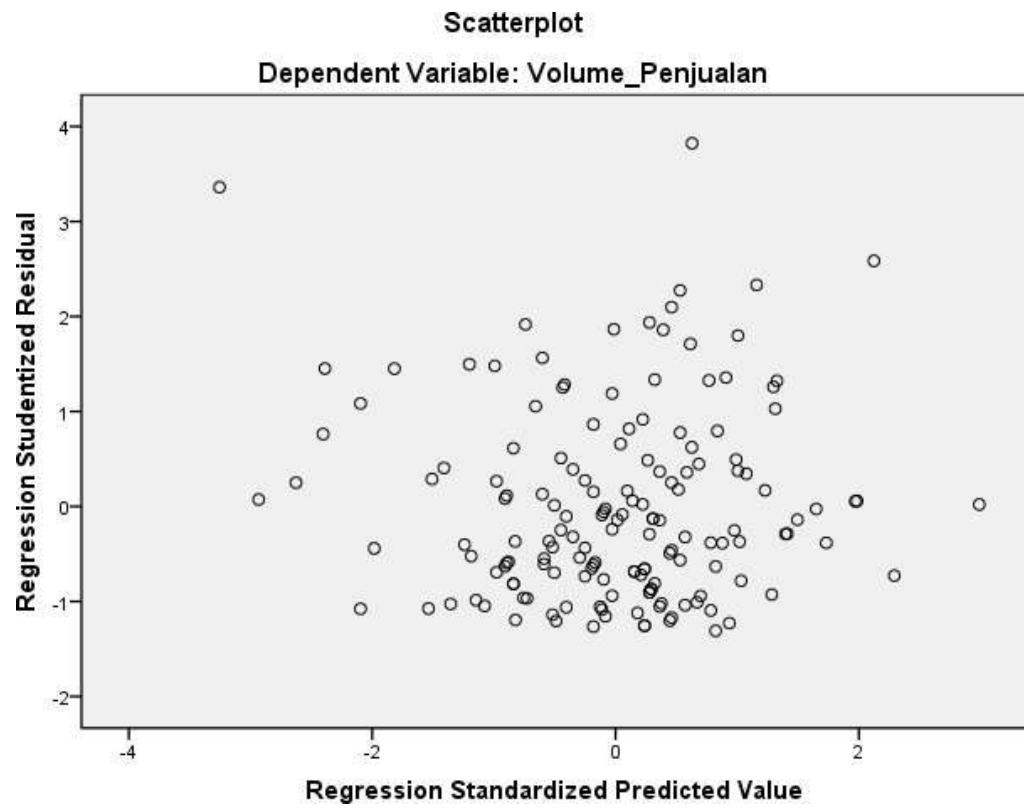
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		157
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.31428363
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.059
	Negative	-.033
Kolmogorov-Smirnov Z		.736
Asymp. Sig. (2-tailed)		.651

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.







SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI **EKA PRASETYA**

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391

Website : www.eka-prasetya.ac.id E-mail : sso@eka-prasetya.ac.id

Medan, 27 September 2021

Nomor : 1869/R/STIE-EP/IX/2021

Lamp. : ----

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan PT. Syukur Jamin Mulia
Di-

Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu Pimpinan untuk menerima kunjungan seorang Mahasiswa/i kami :

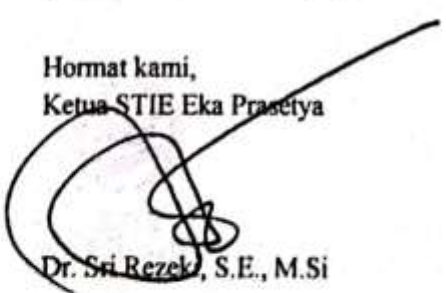
Nama	: Cindy Leonardy
NIM	: 181010080
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (S1)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Kemasan Dan Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia

Untuk mengadakan peninjauan ke PT. Syukur Jamin Mulia Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

Hasil peninjauan berupa data yang dikumpulkannya tetap akan bersifat rahasia dan tidak dipublikir untuk umum. Kami juga mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membalas surat kami ini yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas benar telah melakukan observasi dimaksud.

Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu Pimpinan menerima Mahasiswa/i kami serta memberi data yang diperlukan, kami ucapkan terima kasih. Semoga hubungan kerja sama ini dapat berlanjut untuk hari-hari yang akan datang, dan mudah-mudahan perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sukses di masa yang akan datang.

Hormat kami,
Ketua STIE Eka Prasetya


Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si



PT. SYUKUR JAMIN MULIA

Kompleks Cemara Hijau Blok FF No. 17

Kab. Deli Serdang, Sumatera Utara

Tel : 061 - 6625458

Fax : 061 - 6625458

Email : sjm.headoffice@gmail.com / stevenjamin@yahoo.com

SURAT KETERANGAN

Menanggapi permohonan izin dari mahasiswa STIE Eka Prasetya Medan tentang: Izin Penelitian (Tugas Akhir S-1), dengan ini saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Steven Jamin

Jabatan : Direktur

Menyatakan bahwa tidak keberatan dan memberikan izin melakukan penelitian serta pengumpulan data pada perusahaan ini berkaitan dengan penulisan tugas akhir kepada :

Nama : Cindy Leonardy

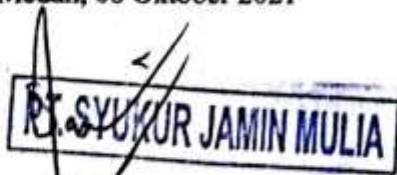
NIM : 181010080

Progam Studi : Manajemen

Judul Skripsi : Pengaruh Kemasan Dan Persediaan Barang Terhadap Volume Penjualan PT. Syukur Jamin Mulia

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 06 Oktober 2021



Steven Jamin
Direktur



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Cindy Leenardy
NIM : 161010090
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1.	11 Maret 2020 (Rabu)	Calvin Christanto JUDUL PROPOSAL : Analisis pengaruh marketing mix terhadap keputusan pembelian kue tradisional pada Uo Lie-Lie Kue Medan	171010120	
2.	11 Maret 2020 (Rabu)	Suwanto JUDUL PROPOSAL : Pengaruh harga dan positioning terhadap volume penjualan semen Andalas tipe OPC pada PT Bhaskara Puspita Alam di Medan	161010059	
3.	11 Maret 2020 (Rabu)	Andy Siatama JUDUL PROPOSAL : Pengaruh strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian pada PT. Pratama Mandiri Sakti. (Studi kasus Apotek di Kota Medan)	171010121	
4.	17 Maret 2020 (Selasa)	Jhervines Halim JUDUL PROPOSAL : Pengaruh strategi pemasaran, harga dan minat pembelian konsumen terhadap keputusan pembelian Lem Ape pada CV. TAKETA Matahari Selatan	161010025	
5.	17 Maret 2020 (Selasa)	Monica JUDUL PROPOSAL : Pengaruh persepsi dan kualitas produk terhadap volume penjualan pada PT. Bilah Baja Marmur Abadi.	161010040	
6.	17 Maret 2020 (Selasa)	Liza Agustine JUDUL PROPOSAL : Pengaruh motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha bisnis Farmasi di Kecamatan Medan Petisah.	161010004	
		JUDUL PROPOSAL :		
		JUDUL PROPOSAL :		

Mahasiswa dapat menyelenggarakan seminar proposal bila telah memenuhi syarat mengikuti menjadi peserta seminar proposal mahasiswa yang lain MINIMAL 5 KALI

Medan, ...20....
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI



Nama Mahasiswa : Cindy Leonardy
NIM : 181010080
Konsentrasi : Pemasaran Kelas : Pemasaran A / 18.4
Nomor HP, No. WA : 0896 1393 4234 Email : Cindyleonardy12@gmail.com
Alamat Tinggal : Jl. Purat Ranting IV Gg. Teladan lama NO. 66A

Dosen Pembimbing Akademis :

TTD :

Ka. Prodi

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa

Dr. Sri Pratiwi, S.E., M.Si

INDIWA GUSTINA, S.E., M.M.

Cindy Leonardy

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing	
			I	II
1	16 Sept 2021	Bimbingan Judul		
2	20 Sept 2021	Bimbingan Judul		
3	23 Sept 2021	ACC Judul		
4	19/11-2021	- Penjelasan / Latar belakang masing 2		
5		Variabel		
6		- Identifikasi masalah jelaskan detail		
7		- Penelitian terdahulu / Bab 2 diganti		
8		Cari objek sejenis		
9	03/12-2021	- Revisi / Variabel kemas & LB		
10		& Identifikasi masalah		
11	11/12-2021	- OK acc sempro & lanjut ke Doping I		
12	28/12-2021	- Tabel Persediaan yang diminta dan di realisasikan		
13		berapa dan jumlah waktu lamanya barang kosong		
14		- Di cek dengan bob 1 definisi operasional apakah sama		
15				
16	30/12-2021	Persiapan utk tawar jawab		
17		Cek sekali lagi semua kutipan		
18	14/1-2022	Kuesioner perbaikan Indikator persediaan		
19		dan kemas.		
20	17/1-2022	ACC Kuesioner / ACC Sempro		
21	15/04-2022	/ Paralel & bab 4 sesuaikan & bab 3 /		
22		semua pengujian		
23	26/4-2022	OK acc & Bab Meja hijau & lanjut Doping I		
24	10/5-2022	Perbaiki Pembahasan Bab IV		
25		Pelajar Bab 1 & 5		

No	Tanggal	Keterangan Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing	
			I	II
	14.5.2022	Tanya Jawab / Persiapan Ujian Akhir		
	14.5.2022	Acc Ujian Akhir		

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Cindy Leonardy

NIM/Program Studi : 181010080 / Manajemen

Tempat & Tanggal Lahir : Medan, 09 November 1999

No Handphone : +62 896 1393 4234

Agama : Buddha

Email : cindyleonardy12@gmail.com

Pekerjaan : Administrasi

Nama Perusahaan : PT. Syukur Jamin Mulia

Latar Belakang Pendidikan : 1. 2006 – 2012 SD Bodhicitta
2. 2012 – 2013 SMP Bodhicitta
3. 2013 – 2015 SMP Lentera Harapan
4. 2015 – 2018 SMA Cinta Budaya
5. 2018 – Sekarang STIE Eka Prasetya

Nama Ayah : Tan Ik Seng

Nama Ibu : Bestty Morina

Alamat Orang Tua : Jalan Pukat Banting IV Gang Teladan Lama No. 66A