

**PENGARUH HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP
PENDAPATAN DISTRIBUTOR PROVIDER TRI PADA PT TRIMINDO JAYA
MANDIRI JAKARTA TIMUR**

Desi^{1*}, Desy Arigawati², Natalia Titik Wiyani³
Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Panca Sakti Bekasi, Indonesia
desihee02@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of selling price and sales volume on the revenue of the Tri Provider distributor at PT Trimindo Jaya Mandiri, East Jakarta. The study employed an associative quantitative approach using secondary data from monthly sales reports for January 2022 to December 2025. The sample consisted of 48 observations selected through saturated sampling. Data were analyzed using descriptive statistics, classical assumption tests, multiple linear regression, t-tests, F-tests, and the coefficient of determination. The results indicate that selling price has a positive and significant effect on revenue, with a t-value of 48.838 and a significance value of 0.000. Sales volume also has a positive and significant effect on revenue, with a t-value of 39.509 and a significance value of 0.000. Simultaneously, selling price and sales volume significantly affect revenue, with an F-value of 1,914.197 and a significance value of 0.000. The Adjusted R Square value of 0.988 indicates that both variables explain 98.8% of the variation in revenue. The findings show that integrated management of selling price and sales volume plays an important role in increasing company revenue.

Keywords: *Selling Price; Sales Volume; Revenue*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan distributor Provider Tri pada PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif dengan data sekunder berupa laporan penjualan bulanan periode Januari 2022 sampai Desember 2025. Sampel penelitian berjumlah 48 observasi dengan teknik sampling jenuh. Analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai t hitung 48,838 dan signifikansi 0,000. Volume penjualan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai t hitung 39,509 dan signifikansi 0,000. Secara simultan, harga jual dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dengan nilai F hitung 1.914,197 dan signifikansi 0,000. Nilai Adjusted R Square sebesar 0,988 menunjukkan bahwa kedua variabel mampu menjelaskan 98,8% variasi pendapatan. Penelitian ini

menunjukkan bahwa pengelolaan harga jual dan volume penjualan secara terpadu berperan penting dalam peningkatan pendapatan perusahaan.

Kata Kunci: Harga Jual; Volume Penjualan; Pendapatan

A. Pendahuluan

Persaingan bisnis yang semakin dinamis mendorong perusahaan untuk meningkatkan efektivitas strategi penjualan dan pengelolaan sumber daya. Pendapatan menjadi salah satu indikator penting karena mencerminkan hasil aktivitas utama perusahaan dalam memperoleh manfaat ekonomi selama suatu periode. Dalam kegiatan distribusi, pendapatan berkaitan erat dengan nilai transaksi dan jumlah produk yang berhasil dijual. Oleh karena itu, harga jual dan volume penjualan menjadi dua faktor penting dalam menganalisis perubahan pendapatan perusahaan.

Harga jual merupakan nilai yang ditetapkan atas produk yang dijual, sedangkan volume penjualan menunjukkan jumlah produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu. Penetapan harga yang terlalu tinggi dapat memengaruhi daya beli dan volume penjualan, sedangkan harga yang terlalu rendah belum tentu menghasilkan pendapatan optimal. Di sisi lain, peningkatan volume

penjualan dapat meningkatkan pendapatan apabila didukung oleh kebijakan harga yang sesuai.

Fenomena tersebut relevan pada industri telekomunikasi yang memiliki tingkat persaingan tinggi dan perubahan pasar yang cepat. PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur merupakan distributor resmi Provider Tri yang mendistribusikan produk kartu perdana kepada agen dan outlet. Berdasarkan data penjualan bulanan periode 2022 sampai 2025, harga jual, volume penjualan, dan pendapatan mengalami perubahan dari bulan ke bulan.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang belum sepenuhnya konsisten. Nuryadi (2022) menemukan bahwa harga jual dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sementara itu, Lahallo dan Tindage (2025) menemukan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba, sedangkan harga jual tidak berpengaruh signifikan secara parsial. Perbedaan hasil tersebut

menunjukkan adanya celah penelitian. Selain itu, penelitian pada distributor produk telekomunikasi masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga jual dan volume penjualan, baik secara parsial maupun simultan, terhadap pendapatan distributor Provider Tri pada PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur.

Tinjauan Pustaka dan Hipotesis

Penelitian ini menggunakan Teori Kontingensi sebagai landasan konseptual. Teori Kontingensi menjelaskan bahwa efektivitas kebijakan perusahaan bergantung pada kesesuaian antara strategi yang diterapkan dan kondisi internal maupun eksternal perusahaan. Dalam konteks penelitian ini, perubahan kondisi pasar, permintaan, persaingan, dan kebijakan penjualan dapat mendorong perusahaan menyesuaikan harga jual serta strategi peningkatan volume penjualan.

Pendapatan merupakan manfaat ekonomi yang diperoleh perusahaan dari aktivitas operasional. Dalam penelitian ini, pendapatan berkaitan

dengan nilai transaksi penjualan yang terbentuk dari harga jual dan jumlah produk yang berhasil dijual. Harga jual merupakan nilai transaksi per unit yang ditetapkan perusahaan, sedangkan volume penjualan merupakan jumlah unit produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut:
H1: Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
H2: Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
H3: Harga jual dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian asosiatif. Penelitian dilakukan pada PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur. Data penelitian berupa data sekunder dari laporan penjualan bulanan selama Januari 2022 sampai Desember 2025.

Populasi penelitian mencakup seluruh data penjualan bulanan pada periode tersebut. Karena jumlah data

yang tersedia sebanyak 48 bulan, penelitian menggunakan teknik sampling jenuh sehingga seluruh populasi digunakan sebagai sampel.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pendapatan (Y). Variabel independen terdiri atas harga jual (X1) dan volume penjualan (X2). Penelitian menggunakan analisis statistik deskriptif, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji autokorelasi, regresi linier berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Analisis regresi digunakan untuk menguji model $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$.

C. Hasil dan Pembahasan

Hasil pengujian asumsi klasik menunjukkan bahwa model penelitian memenuhi persyaratan analisis. Nilai tolerance untuk harga jual dan volume penjualan sebesar 0,999 dengan VIF sebesar 1,001, sehingga model tidak menunjukkan masalah multikolinearitas. Uji heteroskedastisitas juga menunjukkan nilai signifikansi di atas 0,05. Nilai Durbin-Watson sebesar 2,076 menunjukkan bahwa model tidak mengalami masalah autokorelasi yang berarti.

Hasil regresi linier berganda menghasilkan persamaan:
 $Y = -477.839.186,518 + 20.971,425X_1 + 22.765,180X_2 + e$

Koefisien harga jual sebesar 20.971,425 menunjukkan arah hubungan positif. Hasil uji t menunjukkan nilai t hitung sebesar 48,838 dengan signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini mendukung H1.

Koefisien volume penjualan sebesar 22.765,180 juga menunjukkan arah hubungan positif. Hasil uji t memperoleh nilai t hitung sebesar 39,509 dengan signifikansi 0,000. Dengan demikian, volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini mendukung H2.

Hasil uji F memperoleh nilai F hitung sebesar 1.914,197 dengan signifikansi 0,000. Temuan tersebut menunjukkan bahwa harga jual dan volume penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini mendukung H3.

Nilai R sebesar 0,994 menunjukkan hubungan yang sangat kuat antara variabel independen dan pendapatan. Nilai R Square dan Adjusted R Square sebesar 0,988 menunjukkan bahwa harga jual dan volume penjualan mampu menjelaskan 98,8% variasi pendapatan, sedangkan 1,2% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian.

Temuan penelitian memperkuat pandangan bahwa pendapatan perusahaan distribusi terbentuk dari kombinasi nilai transaksi per unit dan jumlah unit yang berhasil dijual. Hasil ini juga sejalan dengan Teori Kontingensi karena perusahaan perlu menyesuaikan kebijakan harga dan strategi penjualan dengan kondisi pasar, permintaan, dan persaingan.

Bagi PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur, hasil penelitian menunjukkan pentingnya evaluasi harga jual secara berkala dan pengelolaan volume penjualan secara terpadu. Perusahaan tidak cukup hanya meningkatkan harga atau jumlah penjualan secara terpisah. Manajemen perlu mempertimbangkan kondisi pasar, daya beli pelanggan, persaingan, serta perkembangan

permintaan agar pendapatan dapat dioptimalkan.

D.Kesimpulan

Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan distributor Provider Tri pada PT Trimindo Jaya Mandiri Jakarta Timur. Volume penjualan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Secara simultan, harga jual dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Kedua variabel mampu menjelaskan 98,8% variasi pendapatan.

Perusahaan disarankan untuk melakukan evaluasi harga jual secara berkala dengan mempertimbangkan kondisi pasar dan daya beli pelanggan. Perusahaan juga perlu meningkatkan volume penjualan melalui penguatan jaringan distribusi dan strategi penjualan yang sesuai. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain, seperti promosi, diskon, biaya distribusi, permintaan pasar, dan tingkat persaingan.

DAFTAR PUSTAKA

Cahayani, N. S. (2023). Pengaruh strategi pemasaran terhadap

- volume penjualan pada PT Alco Dana.
- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Horngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (17th ed.). Pearson.
- Hery. (2023). *Teori Akuntansi*. PT Grasindo.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2023). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan*.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2022). *Intermediate Accounting*. Wiley.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). *Marketing Management*. Pearson.
- Lahallo, & Tindage. (2025). Pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap tingkat laba pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of Economics* (9th ed.). Cengage Learning.
- Martani, D., Siregar, S. V., Wardhani, R., Farahmita, A., & Tanujaya, E. (2023). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat.
- Nuryadi. (2022). Harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan Toko Jaya di Pusat Grosir PGS Surabaya.
- Sabu, Oni, & Maro. (2025). Analisis pengaruh harga jual, biaya operasional, dan volume penjualan terhadap pendapatan di Toko Champion Bangunan Kalabahi.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.