



Analisis Pengaruh Harga Jual Biaya Oprasional dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan di Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor Tahun 2022-2024

Junuius Menase Sau Sabu¹, J. E. Ahal Oni², Yustina Maro³

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tribuana Kalabahi

Abstrak

Received: 8 Januari 2026

Revised: 15 Januari 2026

Accepted: 28 Januari 2026

This study aims to investigate the influence of selling price, operating costs, and sales volume on revenue at Toko Champion Bangunan Kalabahi, Alor Regency, during the 2022-2024 observation period. This research employs a quantitative approach, with data collection techniques including observation, interviews, and documentation studies. The study utilizes secondary data, where the population and sample consist of the financial statements of Toko Champion Bangunan Kalabahi for the years 2022-2024. The statistical method employed is multiple linear regression analysis, utilizing the significance values of the t-test and F-test as benchmarks for hypothesis testing. Data processing was conducted using IBM SPSS 16 for Windows. The results of the study indicate that: 1). Partially, the selling price variable has a significance value of 0.000 (0.0%), which is lower than the alpha value of 0.05 (5%); therefore, the study accepts H₁, stating that the selling price variable partially influences the revenue of Toko Champion Bangunan Kalabahi from 2022 to 2024, 2). Partially, the operating costs variable has a significance value of 0.004 (0.4%), which is lower than the alpha value of 0.05; thus, the study accepts H₂, stating that the operating costs variable partially influences revenue, 3). Partially, the sales volume variable has a significance value of 0.004 (0.4%), which is lower than the alpha value of 0.05; hence, the study accepts H₃, stating that the sales volume variable partially influences revenue, 4). Simultaneously, the variables of selling price, operating costs, and sales volume yield a significance value of 0.000 (0.0%), which is lower than the alpha value of 0.05; consequently, the study accepts H₄, confirming that selling price, operating costs, and sales volume simultaneously influence the revenue of Toko Champion Bangunan Kalabahi from 2022 to 2024.

Kata Kunci: *Selling Price, Operating Costs, Sales Volume, Revenue.*

(*) Corresponding Author: junius16067902@gmail.com

How to Cite: Sabu, J. M., Oni, J. E. A., & Maro, Y. (2026). Analisis Pengaruh Harga Jual Biaya Oprasional dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan di Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor Tahun 2022-2024. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(2.C), 257-272. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/13792>

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi di era globalisasi saat ini sangat bergantung pada dinamika sektor swasta, baik dalam bidang jasa maupun perdagangan barang. Sektor perdagangan eceran, khususnya bahan bangunan, merupakan pilar vital dalam mendukung pertumbuhan infrastruktur dan pemukiman. Di tengah persaingan yang kian kompetitif, perusahaan tidak hanya dituntut untuk melakukan proses penjualan, tetapi juga harus jeli dalam menerapkan kebijakan strategis yang mampu mempertahankan relevansi produk di pasar. Tujuan utama setiap entitas bisnis adalah mencapai laba maksimal, yang mana pencapaian tersebut sangat



bergantung pada efektivitas pengelolaan modal, tenaga kerja, dan strategi pemasaran yang terintegrasi.

Pendapatan merupakan indikator utama keberhasilan suatu usaha yang diukur melalui arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan. Secara teoretis, pendapatan berasal dari penjualan barang atau penyerahan jasa yang dibebankan kepada pelanggan. Namun, dalam operasionalnya, pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor fundamental seperti harga jual, biaya operasional, dan volume penjualan. Ketiga variabel ini saling berkaitan secara kompleks; penetapan harga yang tidak tepat atau biaya operasional yang tidak terkendali dapat secara langsung menggerus potensi laba, meskipun volume penjualan menunjukkan angka yang tinggi.

Penetapan harga jual merupakan keputusan strategis yang krusial karena berdampak langsung pada daya saing dan taraf hidup usaha. Harga yang dibebankan kepada konsumen tidak hanya mencerminkan nilai produk, tetapi juga menjadi pertimbangan utama pelanggan dalam mengambil keputusan pembelian. Di sisi lain, biaya operasional—yang mencakup biaya penjualan serta administrasi umum—menjadi beban yang harus dikelola secara efisien. Ketimpangan di mana biaya operasional lebih besar daripada hasil penjualan akan menyebabkan kerugian, sehingga pengendalian biaya berdasarkan anggaran yang tepat menjadi keharusan bagi manajemen untuk memastikan keberlanjutan usaha.

Volume penjualan, sebagai ukuran kuantitas barang yang terjual, merupakan penggerak utama dalam pencapaian target laba. Kenaikan laba perusahaan berkorelasi positif dengan volume penjualan, asalkan margin harga tetap terjaga. Namun, volume penjualan sangat sensitif terhadap kondisi pasar dan kemampuan penjual dalam meyakinkan konsumen. Penurunan volume penjualan sering kali menjadi sinyal awal adanya masalah pada daya saing produk atau perubahan perilaku pasar yang harus segera direspons melalui evaluasi strategi penetapan harga dan optimalisasi biaya operasional agar pendapatan tetap stabil.

Toko Champion Bangunan di Kalabahi, Kabupaten Alor, merupakan salah satu pelaku usaha yang menghadapi tantangan dalam menjaga stabilitas pendapatan. Sebagai penyedia material konstruksi seperti semen, besi, dan keramik, toko ini mengandalkan margin dari harga beli dan kondisi permintaan pasar. Namun, dalam dua tahun terakhir (2022-2024), toko ini menghadapi masalah serius berupa penurunan volume penjualan. Tekanan ekonomi makro dan meningkatnya jumlah pesaing di wilayah Kecamatan Teluk Mutiara menyebabkan konsumen lebih selektif, yang berdampak pada sulitnya toko dalam mencapai target pendapatan yang optimal di tengah beban biaya operasional yang tetap berjalan.

Melihat fenomena tersebut, diperlukan analisis mendalam mengenai sejauh mana variabel harga jual, biaya operasional, dan volume penjualan secara parsial maupun simultan memengaruhi pendapatan pada Toko Champion Bangunan. Penelitian ini krusial untuk memberikan rekomendasi berbasis data bagi pemilik usaha dalam menentukan kebijakan strategis di tengah iklim persaingan yang ketat. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis pengaruh harga jual, biaya operasional, dan volume penjualan terhadap pendapatan di Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor pada periode tahun 2022-2024.

LANDASAN TEORI

Pendapatan

Berdasarkan PSAK No. 23 (2018), pendapatan didefinisikan sebagai arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama periode tertentu yang mengakibatkan kenaikan ekuitas. Pendapatan merupakan indikator utama kinerja sebuah perusahaan. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh, semakin besar pula kapasitas biaya yang dapat dikeluarkan untuk mendanai aktivitas operasional. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk mengelola sumber daya secara optimal guna mencapai target pendapatan yang diharapkan (Santri, 2023).

Di lain pihak, Soemarso S.R. (2014) menyatakan bahwa pendapatan adalah kenaikan aset perusahaan atau penurunan kewajiban yang timbul dari penyerahan barang/jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam satu periode. Sejalan dengan hal tersebut, Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang diukur dengan nilai uang.

Superman dalam Santri (2023) juga berpendapat bahwa pendapatan pada dasarnya adalah penerimaan atas faktor-faktor produksi. Penerimaan tersebut merupakan aliran dana dalam bentuk uang yang diperoleh produsen dari hasil penjualan barang yang diproduksi. Mengingat perolehan pendapatan adalah tujuan akhir dari seluruh aktivitas bisnis, komponen ini memiliki peran yang sangat krusial bagi keberlangsungan perusahaan.

Mulyadi (2016) juga menjelaskan bahwa pendapatan merupakan aliran masuk aset atau pengurangan utang yang diperoleh dari penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan. Dalam konteks operasional, pendapatan adalah hasil yang bersumber dari kegiatan utama perusahaan, seperti penjualan produk atau jasa. Kieso dkk. (2020) turut memperkuat definisi ini dengan menyatakan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas rutin perusahaan yang menyebabkan peningkatan modal.

Berdasarkan berbagai pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan arus masuk bruto berupa aset (seperti kas atau piutang) maupun penurunan liabilitas yang timbul dari aktivitas operasional normal perusahaan—baik melalui penjualan barang maupun penyerahan jasa—yang mengakibatkan peningkatan ekuitas, namun bukan berasal dari kontribusi modal pemilik. Penting untuk membedakan antara pendapatan dan penghasilan; pendapatan (*revenue*) bersifat bruto dari aktivitas operasional, sedangkan penghasilan (*income*) mencakup total pendapatan ditambah dengan keuntungan (*gains*) lainnya.

Pengawasan Pendapatan

Menurut Sadikin (2020). Pengawasan adalah proses pengamatan dari pada pelaksanaan seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin agar semua pekerjaan yang sedang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya.

Pengawasan pendapatan yang efektif sangat penting untuk menjaga Kesehatan keuangan suatu organisasi atau bisnis. Pengawasan pendapatan juga dilakukan untuk memastikan bahwa pendapatan yang diterima oleh toko akurat,

Pengakuan Pendapatan

Menurut Kieso (2020), pengakuan pendapatan adalah proses pendapatan yang diterima oleh suatu entitas, seperti perusahaan atau organisasi, dalam laporan keuangan terdapat empat kemungkinan pengakuan pendapatan. Yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan diakui secara bertahap atau pada saat asset digunakan. Contohnya pendapatan bunga, sewa, dan royalti.
2. Pendapatan diakui saat jasa diberikan dan ditagih.
3. Pendapatan diakui saat barang diserahkan kepada konsumen adalah saat. Pendapatan dari penjualan barang diakui.
4. Pendapatan dicatat pada tanggal penjualan aset. Selain produk yang dibuang atau dijual.

Pendapat lain menurut Nurintan dan kawan-kawan (2025), Dalam akuntansi keuangan, pengakuan pendapatan adalah bagian terpenting karena menentukan kapan dan bagaimana pendapatan dilaporkan dalam laporan keuangan. Regulator, auditor, dan pengguna laporan keuangan lainnya sangat memperhatikan proses ini karena sangat memengaruhi gambaran kinerja keuangan suatu entitas.

Untuk memastikan bahwa laporan keuangan mencerminkan keadaan ekonomi yang sebenarnya, prinsip-prinsip pengakuan pendapatan yang akurat sangat penting. Pengakuan pendapatan diatur secara sistematis dalam standar akuntansi, terutama yang dibuat oleh Standar Akuntansi Keuangan Internasional (IFRS) dan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Indonesia. Standar ini membantu entitas mengenali kontrak dengan pelanggan, menetapkan tanggung jawab implementasi, menetapkan harga transaksi, serta mendistribusikan dan mencatat pendapatan dengan tepat.

Salah satu cara untuk mengukur keberhasilan bisnis dalam mencapai tujuan adalah dengan mengidentifikasi pendapatan. Semakin baik pengakuan akuntansi terhadap pendapatan, maka semakin berkualitas pula informasi keuangan yang dihasilkan. Karena pengakuan akuntansi yang baik akan menghasilkan laporan keuangan yang andal dan wajar, sedangkan pengakuan akuntansi yang buruk akan menghasilkan informasi keuangan yang kurang memadai, serta dapat menghambat pengambilan keputusan strategis untuk kemajuan dan pertumbuhan perusahaan

Harga Jual

Menurut Zulkarnaen (2023), harga merupakan nilai uang yang harus dibayar atas pelanggan terhadap penjual dan pembeli barang yang dibelinya. Dengan kata lain, harga ialah nilai sebuah barang yang ditentukan oleh penjual.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjualan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

Fandi Tjiptono dalam Achmat (2020), mengemukakan bahwa penetapan harga jual mempunyai beberapa tujuan, yaitu:

- a. Tujuan berorientasi pada laba. Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memiliki harga jual yang dapat menghasilkan harga jual yang paling tinggi. Maksimisasi laba sangat sulit di capai karena sangat sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat di capai pada tingkat harga jual tertentu.

- b. Tujuan berorientasi pada volume. Harga jual ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai volume penjualan (Ton, Kg dan lain-lain), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (Absolut maupun relative).
- c. Tujuan stabilisasi harga jual. Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industry.
- d. Tujuan-tujuan lainnya. Harga dapat pula di tetapkan dengan tujuan mencegah masuknya persaingan, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

Pengertian Biaya Operasional

Secara umum, biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat, baik pada saat ini maupun di masa mendatang bagi organisasi. Biaya merupakan faktor krusial bagi setiap entitas bisnis, baik perusahaan jasa maupun manufaktur. Tanpa adanya biaya, perusahaan tidak akan mampu menjalankan kegiatan operasionalnya. Melalui pengalokasian biaya yang tepat, perusahaan dapat menghasilkan produk bernilai guna bagi masyarakat, yang pada akhirnya memungkinkan perusahaan untuk memperoleh keuntungan atau laba.

Widodo (2020) menyatakan bahwa biaya operasional adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan administratif dan penjualan di dalam perusahaan. Senada dengan hal tersebut, Werner Murhadi (2013) menjelaskan bahwa biaya operasional merupakan beban yang terkait langsung dengan operasional perusahaan, mencakup biaya penjualan, biaya iklan, biaya penyusutan, serta biaya perbaikan dan pemeliharaan.

Dalam praktiknya, biaya operasional sering disebut sebagai biaya komersial. Biaya ini mencakup seluruh biaya operasi, kecuali beban bunga dan pajak penghasilan. Secara spesifik, biaya operasional muncul dari aktivitas penjualan barang dan jasa kepada pelanggan dan memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan strategisnya.

Untuk mengelola sumber daya secara efektif, perusahaan perlu mengenali sifat-sifat biaya dalam hubungannya dengan penggunaan faktor-faktor produksi melalui pengklasifikasian biaya yang tepat. Selain itu, terdapat rasio biaya operasional terhadap pendapatan yang digunakan sebagai alat ukur efisiensi. Rasio ini membandingkan total biaya operasional dengan pendapatan operasional untuk menilai sejauh mana kemampuan perusahaan dalam mengelola kegiatan operasinya secara efisien.

Pengertian Volume Penjualan

Sonani (2021) mengemukakan bahwa volume penjualan mencakup jumlah produk atau barang yang berhasil terjual dalam periode waktu tertentu dengan melibatkan strategi pelayanan yang efektif. Oleh karena itu, volume penjualan merupakan indikator krusial yang harus dievaluasi secara berkala guna menjaga stabilitas finansial perusahaan dan menghindari kerugian. Pencapaian volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan, bukan sekadar mengejar kuantitas penjualan itu sendiri.

Keberhasilan pencapaian tujuan tersebut sangat dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Dinamika lingkungan ini berdampak signifikan terhadap perkembangan perusahaan serta fluktuasi keuntungan dan kerugian yang diperoleh.

Kotler & Keller (2016): Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan di dalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Semakin besar volume penjualan, semakin besar pula peluang perusahaan untuk memperoleh laba. Assauri (2016) juga berpendapat bahwa volume penjualan adalah hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk yang dihasilkan, baik dalam bentuk unit maupun dalam nilai nominal (uang).

Mulyadi (2016), mengatakan bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau jumlah barang atau jasa yang terjual dari suatu usaha. Hal ini sering digunakan sebagai dasar untuk mengevaluasi kinerja departemen pemasaran. Sedangkan Swastha & Irawan (2008), berpendapat bahwa volume penjualan adalah penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan. Penjualan bersih diperoleh melalui penjualan kotor dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan Teknik pengumpulan datanya adalah: observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Penelitian ini menggunakan data skunder, populasi dan sampelnya adalah laporan keuangan toko champion bangunan kalabahi kabupaten alor tahun 2022-2024. Metode statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda dengan melihat nilai signifikan uji t dan nilai signifikan uji F sebagai tolak ukur dalam pengujian hipotesis dan hasil pengelolaan data menggunakan bantuan program IBM SPSS 25 For Windows. Penelitian ini dilakukan selama satu bulan (30 hari).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pendahuluan

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data skunder. Data yang telah dikumpulkan tersebut dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif. Dalam analisis pendahuluan ini, digunakan juga uji asumsi klasik dengan menggunakan alat bantu program SPSS 25 for windows.

Statistik Deskriptif

1. Deskripsi Variabel Harga Jual (X_1)

Table 1. Realisasi Harga Jual

Bulan	Tahun		
	2022	2023	2024
Januari	97.000.000	87.000.000	97.000.000
Februari	99.000.000	85.000.000	99.000.000
Maret	89.000.000	85.000.000	90.000.000
April	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Mei	95.000.000	92.000.000	95.000.000
Juni	90.000.000	90.000.000	90.000.000

Juli	91.000.000	85.000.000	91.000.000
Agustus	95.000.000	85.000.000	95.000.000
September	95.000.000	89.000.000	95.000.000
Oktober	99.000.000	81.000.000	99.000.000
November	99.000.000	99.000.000	99.000.000
Desember	95.000.000	99.000.000	99.000.000
Jumlah	1.134.000.000	1.067.000.000	1.139.000.000

Sumber data sekunder (2025)

Berdasarkan data Tabel 1 harga jual selama periode 2022–2024 menunjukkan fluktuasi yang konsisten setiap bulannya. Dinamika peningkatan dan penurunan harga ini terjadi akibat adanya perubahan rasio antara volume penjualan dan rata-rata harga jual tahunan, sehingga dapat disimpulkan bahwa tren harga jual selama tiga tahun terakhir bersifat fluktuatif tanpa pola kenaikan yang linear.

2. Deskripsi Variabel Biaya Operasional (X_2)

Tabel 2. Realisasi Biaya Operasional

Bulan	Tahun		
	2022	2023	2024
Januari	85.000.000	80.000.000	85.000.000
Februari	75.000.000	89.000.000	75.000.000
Maret	83.000.000	79.000.000	83.000.000
April	86.000.000	85.000.000	86.000.000
Mei	87.000.000	83.000.000	87.000.000
Juni	80.000.000	75.000.000	80.000.000
Juli	85.000.000	70.000.000	85.000.000
Agustus	75.000.000	80.000.000	75.000.000
September	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Oktober	75.000.000	80.000.000	80.000.000
November	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Desember	90.000.000	80.000.000	85.000.000
Jumlah	981.000.000	961.000.000	981.000.000

Sumber data sekunder (2025)

Berdasarkan Tabel 2, realisasi biaya operasional periode 2022–2024 menunjukkan tren fluktuatif yang disebabkan oleh perputaran elemen modal kerja yang dinamis. Secara akumulatif, total biaya operasional pada tahun 2022 tercatat sebesar Rp981.000.000, kemudian mengalami penurunan menjadi Rp961.000.000 pada tahun 2023, dan kembali meningkat ke angka Rp981.000.000 pada tahun 2024, dengan variasi kenaikan dan penurunan yang terjadi secara berkala setiap bulannya.

3. Deskripsi Variabel Harga Jual (X_3)

Tabel 3. Realisasi Volume Penjualan

Bulan	Tahun		
	2022	2023	2024
Januari	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Februari	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Maret	95.000.000	95.000.000	95.000.000
April	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Mei	95.000.000	90.000.000	95.000.000
Juni	98.000.000	90.000.000	98.000.000
Juli	89.000.000	90.000.000	87.000.000
Agustus	90.000.000	95.000.000	92.000.000
September	95.000.000	99.000.000	90.000.000
Oktober	90.000.000	99.000.000	90.000.000
November	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Desember	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Jumlah	1.102.000.000	1.108.000.000	1.097.000.000

Sumber data skunder (2025)

Berdasarkan Tabel 3, realisasi volume penjualan periode 2022–2024 menunjukkan tren fluktuatif yang dipengaruhi oleh dinamika operasional rutin perusahaan. Total penjualan mencapai puncaknya pada tahun 2023 sebesar 1.108.000.000, meningkat tipis dari tahun 2022 (1.102.000.000), namun kembali menurun ke titik terendah pada tahun 2024 menjadi 1.097.000.000. Pola perubahan angka yang terjadi setiap bulan dan tahun ini menegaskan bahwa volume penjualan tidak stabil dan selalu mengalami pasang surut (naik-turun) selama tiga tahun terakhir.

4. Deskripsi Variabel Harga Jual (X_4)

Tabel 4. Realisasi Pendapatan

Bulan	Tahun		
	2022	2023	2024
Januari	110.000.000	96.000.000	110.000.000
Februari	100.000.000	90.000.000	100.000.000
Maret	100.000.000	80.000.000	100.000.000
April	110.000.000	99.000.000	110.000.000
Mei	110.000.000	90.000.000	110.000.000
Juni	110.000.000	90.000.000	110.000.000
Juli	100.000.000	90.000.000	100.000.000
Agustus	100.000.000	95.000.000	100.000.000
September	100.000.000	110.000.000	100.000.000
Oktober	110.000.000	100.000.000	110.000.000

November	110.000.000	100.000.000	110.000.000
Desember	110.000.000	100.000.000	110.000.000
Jumlah	1.270.000.000	1.145.000.000	1.270.000.000

Sumber data skunder (2025)

Berdasarkan Tabel 4, realisasi pendapatan perusahaan selama periode 2022–2024 menunjukkan tren fluktuatif yang dipengaruhi oleh dinamika perputaran struktur modal. Total pendapatan tahun 2022 tercatat sebesar Rp1.270.000.000, namun mengalami penurunan signifikan pada tahun 2023 menjadi Rp1.145.000.000, sebelum akhirnya kembali pulih ke angka yang sama persis dengan tahun 2022 (Rp1.270.000.000) pada tahun 2024. Pola kenaikan dan penurunan yang terjadi baik secara bulanan maupun tahunan ini mengindikasikan bahwa arus pendapatan perusahaan bersifat dinamis dan tidak stabil sepanjang tiga tahun terakhir.

5. Statistik Deskriptif

Tabel 5. Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
harga jual	36	8100	9900	9277.78	513.315
biaya operasional	36	7000	9000	8119.44	455.957
volume penjualan	36	8700	9900	9186.11	318.167
Pendapatan	36	8000	11000	10,200	786.730
Valid N (listwise)	36				

Sumber : Output SPSS 25 (2025)

Berdasarkan analisis statistik deskriptif terhadap 36 sampel data, variabel Pendapatan memiliki nilai rata-rata tertinggi sebesar 10.200, namun juga menunjukkan tingkat fluktuasi terbesar dengan standar deviasi 786,730. Sebaliknya, Volume Penjualan menunjukkan tren paling stabil dengan standar deviasi terendah (318,167) dan rata-rata 9.186,11. Adapun rata-rata Harga Jual tercatat sebesar 9.277,78, sedangkan Biaya Operasional memiliki rata-rata terendah yaitu 8.119,44.

Uji Asumsi Klasik
Uji Normalitas

Tabel 6.
Hasil Uji Normalitas

			Unstandardized Residual
N			36
Normal Parameters ^a	Mean		.0000000
	Std. Deviation		5.30793207E2
Most Extreme Differences	Absolute		.111
	Positive		.065
	Negative		-.111
Kolmogorov-Smirnov Z			.669
Asymp. Sig. (2-tailed)			.763

Sumber : Output SPSS 25 (2025)

Berdasarkan Tabel 6, hasil uji *One-Sample Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikansi (*Asymp. Sig.*) sebesar $0,763 > 0,05$, sehingga disimpulkan bahwa data penelitian berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	td. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	14759.832	4651.915		-3.173	.003		
Harga jual	1.126	.204	.735	5.525	.000	.804	1.244
Biaya operasional	.647	.207	.375	3.135	.004	.993	1.007
Volume penjualan	1.011	.329	.409	3.078	.004	.806	.241

Ourput SPSS 25 (2025)

Hasil uji multikolinieritas pada Tabel 7, menunjukkan bahwa model regresi bebas dari gangguan multikolinieritas, karena seluruh variabel independen memiliki nilai Tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF $< 10,00$. Secara spesifik, variabel Harga Jual, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan masing-masing memiliki nilai Tolerance (0,804; 0,993; 0,806) serta VIF (1,244; 1,007; 1,241) yang memenuhi syarat. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat korelasi antar variabel independen sehingga model penelitian ini valid untuk digunakan dalam analisis regresi selanjutnya.

Uji Heteroskedastisitas

Table 8. Hasil Uji Heterokedasitas (Glejser)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2357.920	2752.656		.857	.398
Harga jual	-.192	.121	-.297	-1.593	.121
Biaya operasional	-.064	.122	-.088	-.524	.604
Volume penjuaklan	.038	.194	.037	.198	.844

Sumber : Output SPSS 25 (2025)

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser pada Tabel 8, model regresi dinyatakan tidak mengalami gejala heteroskedastisitas karena seluruh variabel independen memiliki nilai signifikansi (Sig.) di atas 0,05. Secara rinci, variabel Harga Jual memiliki nilai Sig. sebesar 0,121, Biaya Operasional sebesar 0,604, dan Volume Penjualan sebesar 0,844. Dengan demikian, model penelitian ini memenuhi asumsi homoskedastisitas dan layak digunakan karena gangguan varians residual telah terbukti konstan.

Uji Autokorelasi

**Tabel 9.
Hasil Uji Autokolerasi**

		Square	Adjusted Square	R Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
	38 ^a	545	.502	555.117	1.975

Sumber data hasil olahan SPSS 16 (2025)

Berdasarkan hasil uji autokorelasi pada Tabel 9, model regresi menunjukkan nilai Durbin-Watson (DW) sebesar 1,975. Nilai ini berada di sekitar angka 2, yang secara umum mengindikasikan bahwa tidak terdapat gejala autokorelasi, baik positif maupun negatif, dalam model tersebut. Dengan nilai DW mendekati 2, asumsi independensi observasi terpenuhi, sehingga model layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Analisis Lanjutan

Analisis Regresi Linier Berganda

Uji t/Parsial

Tabel 10. Hasil uji parsial (uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		td. Error	Beta		
(Constant)	-14759.832	651.915		3.173	.003
harga jual	1.126	204	.735	5.25	.000
biaya operasional	.647	207	.375	3.135	.004
volume penjualan	1.011	329	.409	3.078	.004

Output SPSS 25 (2025)

Hasil uji t pada Tabel 10 menunjukkan bahwa seluruh variabel independen secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen karena masing-masing memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05. Variabel Harga Jual memberikan kontribusi paling besar dengan nilai t hitung 5,525 dan signifikansi 0,000, diikuti oleh Biaya Operasional dengan t hitung 3,135 (Sig. 0,004), serta Volume Penjualan dengan t hitung 3,078 (Sig. 0,004). Mengingat semua nilai t hitung bernilai positif dan nilai signifikansinya memenuhi kriteria Sig.<0,05, maka dapat disimpulkan bahwa secara individu, kenaikan pada Harga Jual, Biaya Operasional, maupun Volume Penjualan akan memberikan dampak peningkatan yang nyata terhadap variabel dependen dalam penelitian ini.

Uji F/Simultan

Tabel 11. Hasil uji simultan (F)

Model	Sum of Squares	DF	Mean Square		Sig.
Regression	1.180E7		3934035.181	12.766	.000 ^a
Residual	9860950.012	32	308154.688		
Total	2.166E7	35			

Output SPSS 25 (2025)

Berdasarkan hasil uji F pada table 11 di atas, diperoleh nilai F hitung sebesar 11,180 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansi tersebut jauh lebih kecil dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel Harga Jual, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan secara simultan (bersama-sama) memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan sudah tepat (fit) dan layak untuk menjelaskan hubungan antara seluruh variabel independen terhadap variabel dependennya.

KoefisienDeterminasi

Tabel 12. Uji koefisien determinasi

		R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
	.738 ^a	.545	.502	555.117

Output SPSS 25(2025)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada Tabel 12, nilai Adjusted R Square yang diperoleh adalah sebesar 0,502. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari Harga Jual, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi atau kontribusi terhadap variabel dependen sebesar 50,2%. Sementara itu, sisanya sebesar 49,8% (100%–50,2%) dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini. Nilai R sebesar 0,738 juga mengindikasikan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara variabel independen dengan variabel dependennya.

Pengujian Hipotesis

Hipotesis 1

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel 10, variabel Harga Jual (X1) terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Pendapatan (Y). Hal ini diperkuat oleh hasil uji statistik melalui uji t dengan taraf signifikansi 5% (0,05), yang menunjukkan bahwa fluktuasi harga jual memberikan dampak nyata terhadap perolehan pendapatan. Dengan demikian, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan pada Toko Champion Bangunan Kalabahi, Kabupaten Alor periode 2022-2024 dinyatakan diterima (Ha diterima).

Hipotesis 2

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4.11, ditemukan bahwa variabel Biaya Operasional (X2) berpengaruh signifikan terhadap variabel Pendapatan (Y). Hal ini dibuktikan melalui uji t dengan taraf signifikansi 5%, yang menunjukkan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis kedua yang menyatakan bahwa biaya operasional berpengaruh positif terhadap pendapatan pada Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor tahun 2022-2024 dinyatakan diterima (Ha diterima). Pengaruh positif ini mengindikasikan bahwa setiap peningkatan biaya operasional yang dialokasikan secara efektif diikuti dengan peningkatan pendapatan pada toko tersebut.

Hipotesis 3

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4.11, variabel Volume Penjualan (X_3) terbukti berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y). Hasil uji t dengan taraf nyata 5% menunjukkan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh positif yang nyata terhadap tingkat pendapatan. Dengan demikian, hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan pada Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor periode 2022–2024 dinyatakan diterima (H_a diterima). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi volume penjualan yang dicapai, maka pendapatan Toko Champion Bangunan juga akan meningkat secara signifikan.

Hipotesis 4

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4.11, ditemukan bahwa variabel Harga Jual, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y). Hal ini dibuktikan melalui uji F dengan taraf nyata 5%, yang menunjukkan bahwa kombinasi ketiga variabel independen tersebut memiliki kontribusi nyata dalam menjelaskan perubahan pendapatan. Dengan demikian, hipotesis keempat yang menyatakan adanya pengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap pendapatan pada Toko Champion Bangunan Kalabahi Kabupaten Alor periode 2022–2024 dinyatakan diterima (H_a diterima).

KESIMPULAN

1. Pengaruh Harga Jual (X_1): Harga jual terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan secara parsial. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan penentuan harga yang tepat pada Toko Champion Bangunan Kalabahi mampu meningkatkan perolehan pendapatan perusahaan selama periode 2022–2024.
2. Pengaruh Biaya Operasional (X_2): Biaya operasional secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini mengindikasikan bahwa alokasi biaya operasional yang dikelola secara efektif dan efisien berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan yang dihasilkan oleh toko.
3. Pengaruh Volume Penjualan (X_3): Volume penjualan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan secara parsial. Temuan ini menegaskan bahwa semakin tinggi kuantitas barang yang terjual, maka pendapatan yang diterima Toko Champion Bangunan akan mengalami peningkatan yang nyata.
4. Pengaruh Simultan (Uji F): Secara bersama-sama (simultan), variabel harga jual, biaya operasional, dan volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini menunjukkan bahwa kombinasi ketiga variabel tersebut merupakan faktor penting yang secara kolektif menentukan fluktuasi pendapatan perusahaan.
5. Kontribusi Variabel (Koefisien Determinasi): Berdasarkan nilai *Adjusted R Square*, ketiga variabel independen tersebut memberikan kontribusi sebesar 50,2% terhadap variasi pendapatan, sedangkan 49,8% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, D., Setiaji, B., Primadewi, K., Habibah, U., Lounggina, T., Peny, L., ... & Dharta, F. Y. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Firdaus, F., Yufrinalis, M., Fil, S., Putri, R., Supriyanto, S. A. B., Peny, T. L., ... & Ardi Afrizal, S. E. (2021). *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Asamani, M., Tang, S., Sabu, J., & Maro, Y. (2023). Analisis Pengaruh Kompetensi Aparatur, Sistem Pengendalian Internal Dan Partisipasi Masyarakat Terhadap Akuntabilitas Pengelolaan Dana Desa Di Desa Nailang Kecamatan Alor Timur Laut Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(22), 1089-1106. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10215764>
- Banamakani, B., Tang, S., Sabu, J., & Maro, Y. (2023). Analisis Pengaruh Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Terhadap Harga Pokok Prouksi Usaha Tenun Songket Di Desa Kiraman Kecamatan Alor Selatan Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(23), 1040-1053. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10444286>
- Jafar, R., Maro, Y., Tang, S., & Sabu, J. (2023). Analisis Pengaruh Retrebusi Jasa Umum Retrebusi Jasa Usaha Dan Restrebusi Perijinan Tertentu Terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Alor Periode 2018-2023. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(22), 1107-1118. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10216007>
- Langkaming, S., Sabu, J., Maro, Y., & Tang, S. (2023). Pengaruh Modal Sendiri Total Piutang Dan Total Hutang Terhadap Kinerja Keuangan Pada Koperasi Citra Hidup Tribuana Kalabahi Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(22), 926-942. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10212160>
- Langkola, L., Maro, Y., Tang, S., & Sabu, J. (2023). Analisis Pengaruh Modal Jam Kerja Dan Jenis Barang Dagang Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Moru Kelurahan Moru Kecamatan Alor Barat Dayakabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(25), 913-924. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10460663>
- Maro, Y., Tang, S. A., & Sabu, J. M. S. (2023). Analisis Pengaruh Literasi Keuangan, Karakteristik Mahasiswa dan Lingkungan Kampus Terhadap Manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(1), 722-734.
- Sabu, J. M. S. (2018). PENGARUH NET INCOME, LIQUIDITY, PROFITABILITY, LEVERAGE, EARNING PER SHARE, FIRM SIZE DAN OPERATING CASH FLOW TERHADAP HARGA SAHAM. *e-Journal Universitas Tribuana Kalabahi*, 1(1), 1-12.
- Sabu, J. M. S. (2021). Analisis Pengaruh Bunga Kredit dan Jangka Waktu Pengembalian Pinjaman Terhadap Profitabilitas Usaha Di Koperasi Kredit Citra Hidup Tribuana Kalabahi Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(6), 145-152.
- Sailana, A., Maro, Y., Tang, S., & Sabu, J. (2023). Analisis Pengaruh Simpanan Pokok Simpanan Wajib Dan Simpanan Sukarela Terhadap Sisa Hasil Usaha Anggota Di Koperasi Serba Usaha Talenta Kalabahi Kabupaten

- Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(23), 1054-1071.
<https://doi.org/10.5281/zenodo.10444316>
- Syafrudin, R., Tang, S., Sabu, J., & Maro, Y. (2023). Analisis Pengaruh Dana Desa, Alokasi Dana Desa Dan Program Pembangunan Desa Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Desa Lendola Kecamatan Teluk Mutiara Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(22), 1119-1133.
<https://doi.org/10.5281/zenodo.10218059>
- Tang, S. A., Maro, Y., & Sabu, J. M. S. (2022). Pengaruh Bantuan Langsung Tunai Dan Pendapatan Usaha Terhadap Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Masa Penyebaran Covid-19. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(21), 687-