

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Apotek Wisna

Apotek Wisna didirikan oleh ibu Tety Krisnawati Harefa yang berprofesi sebagai seorang pegawai negeri sipil dalam bidang pendidikan atau lebih tepatnya guru di SMPN 1 Botomuzoi dan aktif sampai sekarang. Ibu Tety telah menempuh pendidikan pada bidang keguruan pada tahun 2012, ibu Tety telah mendapat gelar S.Pd di Perguruan Tinggi IKIP Gunungsitoli. Selain itu ibu Tety juga berperan sebagai ibu rumah tangga dan bertempat tinggal di desa Afilaza Kota Gunungsitoli.

Pada tanggal 6 Juli 2020 Ibu Tety membuka sebuah yaitu Apotek Wisna yang beralamat di Desa Afilaza Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli. Pada awal berdirinya, kasus penyakit covid-19 masih belum berakhir yang merupakan penyakit yang berbahaya dan mudah tertular. Banyak orang yang membutuhkan obat – obatan dan juga peralatan medis untuk mencegah dan mengobati penyakit covid-19. Dengan keadaan tersebut, menjadi pendorong bagi ibu Tety dalam mendirikan Apotek Wisna dengan tujuan membantu dan mempermudah masyarakat dalam mendapatkan obat – obat serta peralatan medis lainnya dalam mencegah atau mengobati penyakit menular tersebut. Selain itu, ibu Tety mendirikan Apotek Wisna untuk membantu dalam membuka lapangan pekerjaan terutama pada saat covid-19 banyak karyawan toko maupun rumah makan atau usaha lainnya yang berhenti dari pekerjaan mereka karna pemberlakuan lockdown di Kota Gunungsitoli.

Banyak tantangan dan hambatan yang dilalui dalam membangun Apotek Wisna ini, terutama dalam pengadaan obat – obatan dikarenakan pada masa tersebut obat – obatan hanya berfokus pada rumah sakit dan puskesmas. Namun dengan usaha dan kerja keras, dalam waktu dua bulan pengadaan obat – obatan dapat terpenuhi. Hambatan lain yang dirasakan

juga yaitu dalam merekrut karyawan. Apotek Wisna pada awal terbentuknya lebih mengutamakan karyawan yang telah berpengalaman dan telah berpendidikan di bidang kesehatan. Terutama dalam mencari apoteker yang berpengalaman dan memiliki pengetahuan baik dibidang farmasi.

4.1.2 Visi Dan Misi

Visi dan misi merupakan suatu keharusan yang dimiliki oleh sebuah usaha atau perusahaan. Visi memiliki arti sebuah tujuan yang harus dicapai oleh suatu usaha, sedangkan misi adalah gerakan atau kebijakan dalam mewujudkan tujuan tercapai.

Adapun visi dan misi yang dimiliki oleh Apotek Wisna adalah sebagai berikut :

a. Visi Apotek Wisna

Memperluas dan menjadi pemimpin pasar Apotek di Kepulauan Nias.

b. Misi Apotek Wisna

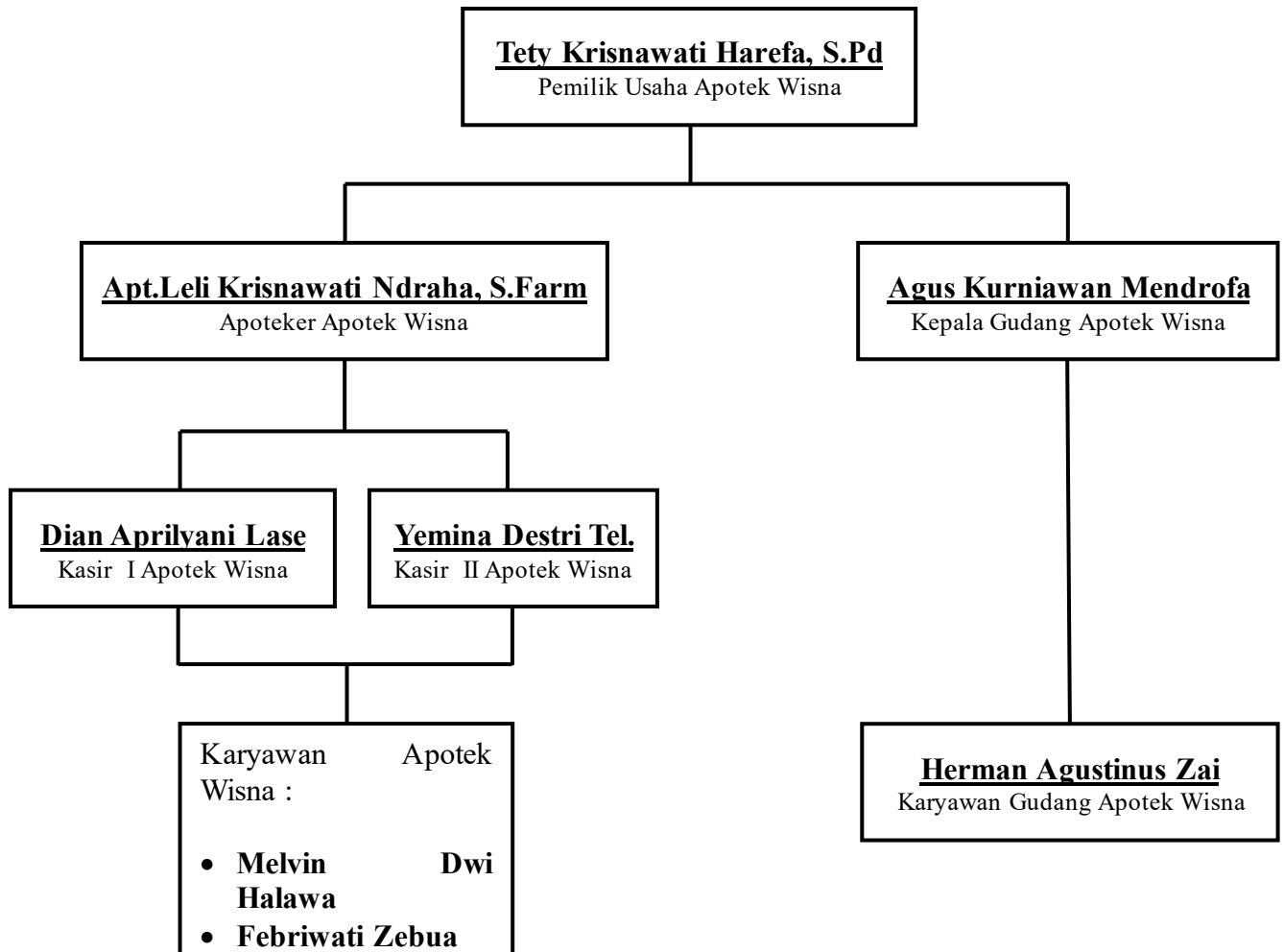
1. Memberikan pelayanan yang prima dan obat – obatan yang berkualitas demi kesehatan masyarakat
2. Menjaga kepercayaan masyarakat serta menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen.
3. Menjadi berkat dan manfaat lebih bagi masyarakat dan karyawan,.
4. Mewujudkan pertumbuhan perusahaan yang berkesinambungan melalui sistem manajemen berkualitas tinggi dan pendekatan inovatif, dalam budaya integritas yang tinggi.

4.1.3 Struktur Dan Tugas Organisasi Apotek Wisna

a. Struktur Apotek Wisna

Dalam sebuah organisasi struktur merupakan suatu yang penting bagi perusahaan yang bertujuan untuk membagi suatu kinerja, tugas maupun tanggung jawab setiap anggotanya. Selain itu struktur juga membantu organisasi dalam beroperasi dan mencapai tujuannya.

Adapun bentuk struktur yang dimiliki Apotek Wisna sebagai berikut :



Gambar 4.1 Bagan Struktur Apotek Wisna

b. Tugas dan Fungsi Apotek Wisna

1) Pemilik/Penanggujawab :

- Mempunyai hak atas kepemilikan seluruh aset Apotek Wisna.
- Bertanggung jawab atas keseluruhan kegiatan operasional dan kepada setiap anggota di Apotek Wisna.
- Merencanakan dan menyusun serta menetapkan tujuan, sumber daya manusia, dan keuangan di Apotek Wisna.

- Mengawasi dan mengarahkan seluruh kegiatan anggota di Apotek Wisna.
- Menyusun rencana jangka pendek dan jangka panjang untuk pengembangan usaha.

2) Apoteker :

- Merencanakan dan membuat surat pesanan untuk pengadaan obat – obatan.
- Menerima dan mengecek semua obat yang masuk ke apotek.
- Profesi apoteker wajib memberi rekomendasi obat yang sesuai.
- Menyiapkan obat sesuai resep dokter.
- Mengatur dan mengawasi staf farmasi lain di bawah wewenangnya.

3) Kepala Gudang :

- Mengkoordinir dan mengawasi operasional dan aktivitas di gudang, mulai dari proses penyimpanan dan pengeluaran.
- Bertanggung jawab atas pengelolaan obat dan stock di gudang.
- Mengawasi pekerjaan staff/karyawan gudang.
- Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan.
- Mampu menjadi pemimpin yang tegas bagi staff di gudang.
- Memastikan seluruh dokumen penerimaan dan pengeluaran barang sudah berjalan sesuai dengan prosedur dan sudah diotorisasi.

4) Kasir :

- Mengelola transaksi pelanggan (menerima kas dan mengembalikan uang kembalian).
- Memindai barang (Melakukan silang produk dan perkenalkan produk baru).
- Mengumpulkan dan mencatat berbagai jenis pembayaran.
- Mencatat biaya pengeluaran dan pendapatan yang diterima.

5) Karyawan :

- Membantu apoteker dan kasir dalam melayani pembeli.
- Membantu bagian gudang dalam mengecek ketersediaan stock barang.
- Menyambut, melayani serta mengarahkan konsumen dalam melakukan pembelian.
- Menjaga kebersihan tempat/lingkungan tempat kerja.

4.1.4 Analisis Data Responden

Dalam penelitian ini bahwa yang menjadi responden adalah pelanggan atau pembeli di Apotek Wisna. Adapun jumlah sampel dalam penelitian berdasarkan sampel yang diangkat yaitu 70 orang, bahwa penyebaran kuesioner kepada 70 orang responden telah disebar dan jawaban angket dalam penyebarannya telah di input dan layak untuk diolah.

Dengan identifikasi 70 orang responden sebagai berikut :

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data yang dikumpulkan maka diperoleh data tentang jenis kelamin reponden, dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	Laki – Laki	48	69%
2	Perempuan	22	31%
Total		70	100%

Sumber : Data Primer. 2025

Berdasarkan pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dari 70 responden jumlah Laki-laki yaitu 48 orang (69%) dan jumlah Perempuan yaitu 22 orang (31%).

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan data yang dikumpulkan maka diperoleh data tentang usia responden, dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Rentang Usia	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	< 20	8	11%
2	21 - 25	16	23%
	26-30	12	17%
3	31-35	11	16%
4	36-40	17	24%
5	41>	6	9%
Total		70	100%

Sumber : Data Primer, 2025

Berdasarkan pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dari 70 responden memiliki rentang usia antara lain: rentang usia kurang dari 20 tahun berjumlah 8 orang (11%), rentang usia 21 – 25 tahun berjumlah 16 orang (23%), rentang usia 26 - 30 tahun berjumlah 12 orang (%), rentang usia 31 - 35 tahun berjumlah 11 orang (16%), rentang usia 36 - 40 tahun berjumlah 17 orang (24%), rentang usia lebih dari 41 tahun berjumlah 6 orang (9%).

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Berdasarkan data yang dikumpulkan maka diperoleh data tentang pekerjaan responden dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	Ibu Rumah Tangga	15	21%
2	Wiraswasta	12	17%
3	Mahasiswa	10	14%
4	Pegawai Negeri Sipil	18	26%
5	Karyawan Swasta	11	16%
6	Belum Bekerja	4	6%
Total		70	100%

Sumber : Data Primer, 2025

Jumlah butir soal angket pada variabel X adalah 10 soal maka diperoleh jumlah jawaban 70 responden sebagai berikut :

[illegible]

R11	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	35
R12	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	35
R13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R15	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	37
R16	2	4	3	2	4	4	3	3	3	3	31
R17	4	3	4	3	2	2	3	3	4	4	32
R18	2	4	3	3	2	3	3	4	3	3	30
R19	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	34
R20	4	4	3	3	3	2	3	2	3	3	30
R21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R22	3	3	3	3	4	2	3	4	3	3	31
R23	4	3	4	2	3	2	4	3	3	4	32
R24	3	4	4	3	4	3	3	2	2	4	32
R25	3	3	4	3	4	3	2	3	2	2	29
R26	4	4	1	3	3	3	3	3	3	1	28
R27	4	3	2	2	1	3	3	2	3	4	27
R28	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	38
R29	3	3	3	2	3	2	2	4	4	2	28
R30	3	4	3	3	4	4	3	4	2	4	34
R31	4	4	3	3	2	4	3	3	4	2	32
R32	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	33

R33	3	3	3	2	4	3	2	4	4	3	31
R34	2	3	2	4	2	3	3	4	3	4	30
R35	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29
R36	3	2	3	4	3	2	3	4	4	4	32
R37	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	38
R38	2	3	2	4	4	4	2	4	3	3	31
R39	4	3	3	4	3	4	4	2	4	4	35
R40	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	32
R41	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	35
R42	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	38
R43	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20
R44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31
R45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R46	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	32
R47	3	3	4	3	3	2	3	4	2	3	30
R48	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R49	4	4	3	4	4	4	4	2	4	2	35
R50	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	33
R51	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	32
R52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R53	3	2	3	3	4	2	2	4	2	3	28
R54	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	32

R55	4	4	4	3	4	2	3	3	4	4	35
R56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R57	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	28
R58	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	37
R59	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	35
R60	2	4	2	3	3	3	4	3	3	3	30
R61	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	36
R62	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	35
R63	4	3	3	4	4	3	2	3	3	4	33
R64	3	4	4	3	2	2	4	3	3	2	30
R65	4	4	4	3	3	4	4	2	3	3	34
R66	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	34
R67	3	3	3	4	4	1	2	3	4	3	30
R68	3	4	4	2	4	4	3	4	4	3	35
R69	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	31
R70	3	4	4	2	3	4	3	3	4	3	33

*Sumber: Hasil Olahan Peneliti,
2025*

b. Rekapitulasi Hasil Angket Tingkat Penjualan (Variabel Y)

Jumlah butir soal angket pada variabel Y adalah 10 soal maka diperoleh jumlah jawaban responden sebagai berikut :

Tabel 4.5
Hasil Angket Tingkat Penjualan (Y)

No. Resp.	Tingkat Penjualan										Skor
	Y										
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	
R1	4	4	2	3	4	3	4	2	3	4	33
R2	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	35
R3	2	4	4	4	4	4	4	2	3	2	33
R4	3	3	4	4	2	4	2	4	3	4	33
R5	2	3	4	3	3	2	4	4	3	4	32
R6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R8	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	35
R9	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	37
R10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R11	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	38
R12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R13	4	3	4	4	4	4	2	3	4	3	35
R14	4	2	4	3	3	3	3	3	3	4	32
R15	3	2	3	2	4	4	4	3	4	3	32
R16	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	31
R17	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	33
R18	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	32
R19	4	3	2	4	4	2	3	4	3	3	32

R20	4	4	2	3	4	2	3	2	4	3	31
R21	3	3	2	4	2	3	3	4	4	4	32
R22	3	2	3	4	2	4	3	4	4	4	33
R23	2	3	3	2	3	3	4	3	3	4	30
R24	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	31
R25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R26	3	4	2	2	3	4	3	4	3	4	32
R27	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	35
R28	3	2	3	3	4	3	4	4	3	3	32
R29	3	3	3	2	4	3	3	3	3	2	29
R30	3	4	4	3	4	2	2	4	3	3	32
R31	4	4	2	4	4	4	4	2	4	2	34
R32	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	33
R33	4	4	3	3	4	4	2	3	2	4	33
R34	3	2	4	4	3	4	3	2	3	4	32
R35	2	4	2	4	2	3	3	4	3	4	31
R36	4	3	4	4	2	3	3	4	4	2	33
R37	4	3	3	3	2	3	3	4	4	4	33
R38	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	32
R39	4	3	3	2	4	2	3	3	3	4	31
R40	3	3	2	2	4	4	4	3	2	4	31
R41	2	2	4	4	4	3	4	4	4	4	35

R42	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	36
R43	4	1	3	3	4	3	3	2	3	3	29
R44	1	4	3	4	2	2	3	3	3	2	27
R45	3	3	3	3	4	3	3	3	2	4	31
R46	4	4	4	4	2	2	3	3	3	2	31
R47	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	33
R48	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	37
R49	2	3	3	4	3	4	3	3	3	2	30
R50	2	3	4	3	3	3	3	3	4	3	31
R51	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R52	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39
R53	2	3	3	3	4	4	3	3	4	3	32
R54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R56	3	2	3	4	4	2	2	4	4	3	31
R57	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	32
R58	4	4	4	3	4	2	3	3	4	4	35
R59	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R60	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
R61	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	37
R62	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	35
R63	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	33

R64	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	35
R65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31
R66	4	3	3	4	2	3	4	3	2	3	31
R67	3	3	3	4	3	4	4	2	2	4	32
R68	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	36
R69	3	2	4	4	4	4	4	3	3	2	33
R70	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	34

*Sumber: Hasil Olahan Peneliti,
2025*

4.2.2. Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan untuk mengukur apakah data yang telah didapat setelah penelitian merupakan data yang valid atau tidak, dengan menggunakan alat ukur yang digunakan (kuesioner).

a. Uji Validitas Variabel Harga (X)

Tabel 4.6
Validitas Variabel Harga (X)

No. Item Pertanyaan	r-Hitung	r-Tabel	Keterangan
1	0,487	0,235	Valid
2	0,475	0,235	Valid
3	0,556	0,235	Valid
4	0,546	0,235	Valid
5	0,584	0,235	Valid
6	0,529	0,235	Valid
7	0,597	0,235	Valid
8	0,428	0,235	Valid
9	0,563	0,235	Valid
10	0,514	0,235	Valid

Sumber: Output SPSS 26, 2025

b. Uji Validitas Variabel Tingkat Penjualan (Y)

Tabel 4.7
Validitas Variabel Tingkat Penjualan (Y)

No. Item Pertanyaan	r-Hitung	r-Tabel	Keterangan
1	0,444	0,235	Valid
2	0,278	0,235	Valid
3	0,339	0,235	Valid
4	0,349	0,235	Valid
5	0,398	0,235	Valid
6	0,511	0,235	Valid
7	0,424	0,235	Valid
8	0,456	0,235	Valid
9	0,542	0,235	Valid
10	0,387	0,235	Valid

Sumber: Outputl SPSS 26, 2025

Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Atau Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang.

Tabel 4.8
Hasil Uji Reliabilitas Data

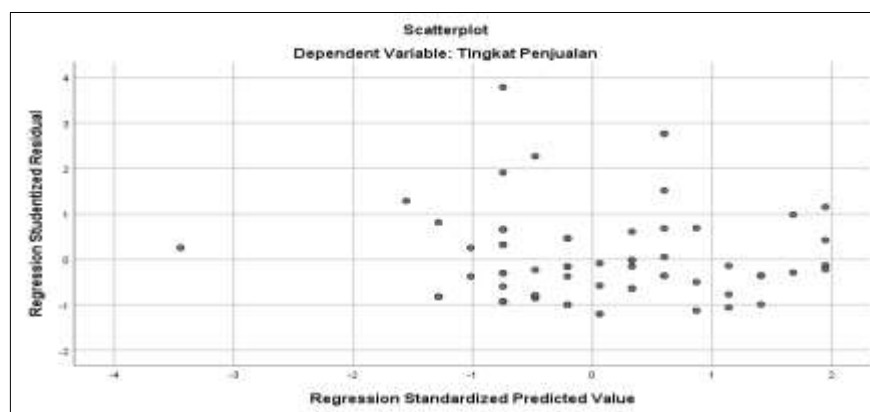
Variabel	N Of Items	Cronbach's Alpha	Syarat	Keterangan
Harga	10	0,750	0,6	Realibel
Tingkat Penjualan	10	0,652	0,6	Realibel

Sumber: Outputl SPSS 26, 2025

Bedasarkan tabel diatas, pada variabel X menunjukan *Cronbach's Alpha* $0,750 > 0,6$ dari 10 item pertanyaan dikatakan realibel. Pada variabel Y menunjukan *Cronbach's Alpha* $0,710 > 0,6$ dari 10 item pertanyaan dikatakan realibel.

Uji Heteroskedastisitas

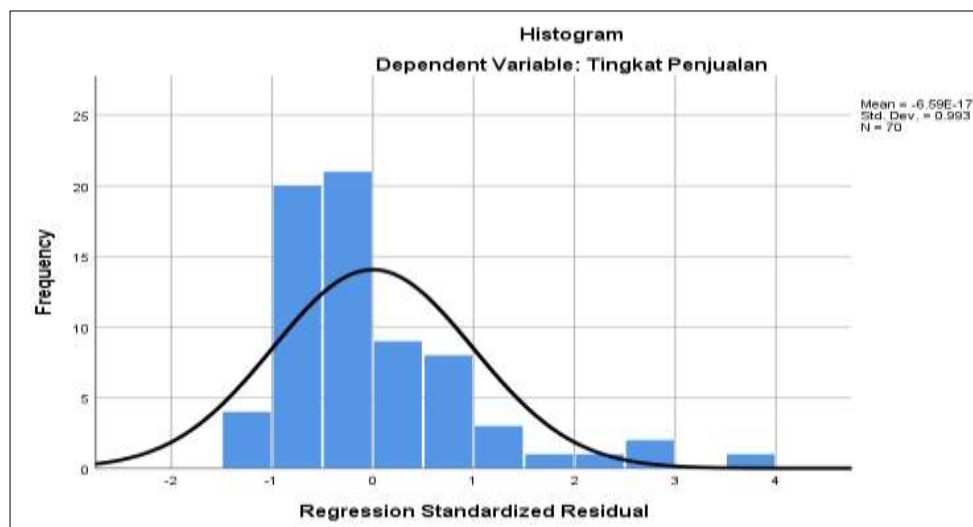
Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.



Sumber: Output SPSS 26, 2025

Gambar 4.1 Diagram Scatter

Gambar 4.1 menunjukan penyebaran titik terjadi secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah dari titik 0 pada sumbu X dan Y. Hal ini menunjukan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.



Sumber: Output SPSS 26, 2025

Gambar 4.2 Grafik Histogram

Pada gambar 4.2 grafik histogram diatas menunjukkan bahwa data menyebar dan mengikuti garis diagonal, sehingga dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal.

Uji Koefisien Kolerasi

Analisis koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui arah dan kuatnya hubungan antar dua variabel atau lebih. Arah dinyatakan dalam bentuk hubungan positif atau negatif, sedangkan kuat atau lemahnya hubungan dinyatakan dalam besarnya koefisien korelasi..

Dalam penelitian ini, analisis koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui kuat hubungan antara variabel-variabel independen, yaitu Harga, baik secara parsial maupun secara simultan terhadap Tingkat Penjualan sebagai variabel dependen.

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Kolerasi

		Correlations	
		Harga	Tingkat Penjualan
Harga	Pearson Correlation	1	.397**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	70	70
Tingkat Penjualan	Pearson Correlation	.397**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	70	70

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

Sumber: Output SPSS 26, 2025

Ketentuan :

- Interval Koefisien Kolerasi dan tingkat hubungan
- Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan $sig. < 0,05$, koefisien korelasi signifikan.

Berdasarkan interval koefisien kolerasi tabel diatas menunjukkan bahwa hubungan antar variabel harga (X) dan tingkat penjualan (Y) yaitu 0,397 berada pada tingkat hubungan rendah dan bernilai positif. Pada tingkat signifikan berada pada $0,001 < 0,05$ menunjukkan kedua variabel

memiliki kolerasi signifikan dan r -Hitung lebih besar dari r -Tabel yaitu $0,397 > 0,235$.

Analisa Regresi Linier Sederhana

Uji regresi linear sederhana adalah metode statistik yang berfungsi untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel faktor penyebab (X) terhadap variabel akibatnya.

Tabel 4.10
Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	29.600	.916		.000
	Harga	.099	.028	.397	.001

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber: Output SPSS 26, 2025

Berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan bahwa nilai *constant* yaitu 25,638 sehingga dapat dikatakan variabel Y bernilai konstanta. Pada variabel X menunjukkan nilai positif sehingga dapat diambil persamaan :

$$Y = a + bX$$

$$= 29,600 + 0,099X \text{ (bernilai positif)}$$

Menunjukkan bahwa setiap penambahan 1 % variabel Harga (X) maka nilai variabel Tingkat Penjualan (Y) meningkat sebesar 0,099. Hal ini menunjukkan variabel X berpengaruh positif terhadap variabel Y.

Uji Koefisien Determinan

Uji Koefisien Determinan, atau sering disebut R^2 (R-squared), adalah ukuran statistik yang digunakan dalam analisis regresi untuk menilai seberapa baik model regresi menjelaskan variabilitas variabel dependen.

Tabel 4.11
Hasil Uji Koefisien Determinan

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.397 ^a	.158	.145	.96569

a. Predictors: (Constant), Harga

b. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber: Output SPSS 26. 2025

Berdasarkan tabel diatas nilai R Square sebesar 0,158 atau 15,8%. Hal ini menunjukan bahwa variabel X berpengaruh positif terhadap variabel Y sebesar 15,8%.

Uji Hipotesis (Uji T)

Uji t digunakan untuk menguji hipotesis apabila peneliti menganalisis regresi parsial (sebuah variabel bebas dengan sebuah variabel terikat). Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan $p\text{-value} > 0.05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan $p\text{-value} < 0.05$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Tabel 4 .12
Hasil Uji Hipotesis Atau Uji T

Coefficients^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.600	.916	32.322	.000
	Harga	.099	.028	.397	.001

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber: Output SPSS 26, 2025

Berdasarkan pada tabel diatas dapat dijelaskan bahwa variabel Harga (X) memiliki t_{tabel} sebesar 3,570 $>$ t_{hitung} sebesar 1,668 dan pada

tingkat signifikan sebesar $0,001 < 0,05$. Sehingga diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak H_a diterima.

“Variabel Harga (X) berpengaruh positif terhadap variabel Tingkat Penjualan (Y)”.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Besarnya pengaruh harga terhadap tingkat penjualan

Berdasarkan hasil data yang telah di uji melalui aplikasi SPSS versi 26 dimana rumusan masalah dan hipotesis dalam penelitian ini telah didapatkan hasilnya, sebagai berikut :

Pada pengumpulan data peneliti menggunakan instrumen penelitian dan teknik pengumpulan data baik data primer maupun data sekunder. Pengumpulan data ini bertujuan untuk memperoleh informasi untuk bahan penelitian untuk mendukung tercapainya keakuratan data dan objektif data. Sebelumnya juga peneliti telah mengedarkan angket dengan responden sebanyak 70 orang kepada konsumen Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli. Pengedaran angket tersebut memiliki 10 pertanyaan pada masing – masing variabel harga (X) dan tingkat penjualan (Y). Dengan tujuan untuk mendapatkan skor jawaban dari angket tersebut, serta untuk mendapatkan hasil penelitian. Pengedaran angket dibutuhkan kurang lebih 2 minggu pada konsumen Apotek Wisna. Jawaban angket yang telah diperoleh selanjutnya akan di olah dan uji menggunakan bantuan aplikasi Ms. Excel dan SPSS versi 26.

Setelah dilakukan pengujian, hasil yang didapat pada variabel Harga (X) dengan 5 indikator (10 butir pertanyaan) bernilai valid dan reliabel. Pada variabel Tingkat Penjualan (Y) dengan 3 indikator (10 butir pertanyaan) bernilai valid dan reliabel. Pada rumusan masalah yang telah dipaparkan pada penelitian ini yaitu : 1) Apakah Harga Berpengaruh Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli, 2) Seberapa Besar Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli.

Sejalan dengan hipotesis pada bab sebelum nya yaitu H_a : Ada pengaruh harga terhadap tingkat penjualan pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli dan H_o : Tidak ada pengaruh harga terhadap tingkat penjualan pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli. Dari hasil uji yang telah dilakukan didapatkan bahwa variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Tingkat Penjualan. Dengan rincian variabel X memperoleh t -tabel sebesar $3,570 > t$ -hitung sebesar $1,668$ dan tingkat signifikan sebesar $0,001 < 0,05$. Pada uji koefisien determinan menunjukan pengaruh harga sebesar $15,8\%$ terhadap tingkat penjualan.

Sehingga pada penelitian ini memperoleh hasil bahwa harga yang ditetapkan oleh Apotek Wisna mempengaruhi Tingkat Penjualan yang dilakukan. Harga yang ditetapkan pada dasar memperhitungkan keseluruhan pengeluaran, namun penghematan biaya yang dikeluarkan perlu dilakukan. Selain menghemat biaya yang di keluarkan, pemilihan pasokan obat – obatan juga harus diteliti lebih dalam lagi untuk memperoleh harga yang terjangkau. Peranan harga dalam bagian pemasaran sangatlah penting dikarenakan mempengaruhi sebagian besar pembeli dalam mengambil keputusan. Penetapan harga yang dapat bersaing juga dapat menjadi kekuatan yang dimiliki oleh Apotek Wisna dalam memperluas pangsa pasarnya.

4.3.2 Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan

Dari hasil penelitian ini pengaruh harga terhadap tingkat penjualan bersifat positif dan signifikan. Hal ini menunjukan betapa pentingnya peranan harga mempengaruhi tingkat penjualan yang dilakukan. Pernyataan ini selarah dengan pendapat Elliyana *et. al.* (2022 : 108) dalam bukunya mengatakan bahwa “Harga yang tepat dan diterima oleh pasar akan berdampak pada peningkatan penjualan perusahaan”. Oleh sebab itu, perusahaan tidak semerta – merta dalam menetapkan harga pada setiap produknya. Perlu menganalisis berbagai faktor seperti harga pasar, biaya produksi, dan keuntungan yang akan diperoleh.

Bagi konsumen harga merupakan tolak ukur dasar dalam melakukan pembelian dikarenakan secara umum, konsumen lebih mencari harga paling murah dan mengesampingkan kualitas dan mutu suatu produk. Konsumen lebih cenderung membandingkan harga dengan produk yang sejenis. Pemberian potongan harga atau diskon terhadap suatu produk dapat menjadi incaran bagi para konsumen dalam berbelanja.

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Tembesi Citra *et. al.* (2018), menunjukkan bahwa Pengaruh Harga terhadap Penjualan Produk berada pada tingkat korelasi yang sangat kuat yaitu sebesar 0,879 atau 879%. Pada penelitian lainnya yang dilakukan oleh Agustri (2019) mendapatkan hasil Harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada Mebel Sinar Barokah Tanjung Karangan. Hal ini dibuktikan dengan nilai thitung adalah sebesar 4,525 lebih besar dari ttabel yaitu 1,721. Besarnya pengaruh harga terhadap volume penjualan pada Mebel Sinar Barokah Tanjung Karangan berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi adalah sebesar 49,4% dan sisanya sebesar 50,6% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini. Terdapat hubungan yang kuat antara Harga Mebel Sinar Barokah Tanjung Karangan yaitu 0,703 yang berarti jika Variabel Harga meningkat maka variabel volume penjualan mengalami kenaikan,

Pada penelitian ini, dengan observasi dan penyebaran angket kepada konsumen Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli dan memperoleh jawaban setiap kuisisioner kemudian data tersebut di olah melalui aplikasi Ms. Excel dan SPSS versi 26 mendapatkan hasil bahwa Harga berpengaruh positif terhadap Tingkat Penjualan pada Apotek Wisna yang ditunjukkan pada tingkat signifikan berada pada $0,001 < 0,05$ menunjukkan kedua variabel memiliki korelasi signifikan dan r -Hitung lebih besar dari r -Tabel yaitu $0,397 > 0,235$.