

ANALISIS PENGARUH MODAL, VOLUME PENJUALAN, DAN HARGA TERHADAP PENDAPATAN PENGECEK JERUK DI KOTA PEMATANG SIANTAR

Pawer Darasa Panjaitan¹, Dian G Purba², Nanang Nainggolan³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun, Pematangsiantar
pawerpanjaitan@gmail.com¹

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh modal, volume penjualan, dan harga terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar. Waktu penelitian mulai bulan Januari 2023 - April 2023. Jenis penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan teknik analisis linear berganda. Data penelitian adalah data primer dan data sekunder melalui angket, wawancara, dan observasi terhadap 30 pengecer jeruk di Kota Pematangsiantar. Hasil dari penelitian menunjukkan nilai $F_{hitung} 17,777 > f_{tabel} 8,626$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti modal, volume penjualan dan harga mempunyai pengaruh secara simultan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar.

Kata Kunci : Modal, Volume, Harga, Pendapatan

ABSTRACT

The aim of this research is to analyze the influence of capital, sales volume and price on the income of orange retailers in Pematang Siantar City. The research period starts from January 2023-April 2023. The type of research used is a quantitative method with multiple linear analysis techniques. The research data is primary data and secondary data through questionnaires, interviews and observations of 30 orange retailers in Pematangsiantar City. The results of the research show that the F_{count} value is $17,777 > f_{table} 8.626$ with a significance value of $0.000 < 0.05$, which means that capital, sales volume and price have a simultaneous influence on the income of orange retailers in Pematang Siantar City.

Keywords: Capital, Volume, Price, Income

PENDAHULUAN

Menjalankan suatu usaha merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang dihadapkan dengan berbagai risiko dan tantangan, di mana tidak adanya jaminan bahwa usaha yang telah dijalankan memiliki kepastian untuk berhasil sesuai dengan yang diharapkan. Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan ekonomi, banyak jenis usaha baru yang terus bermunculan untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup masyarakat yang tidak terbatas dan tentunya akan meningkatkan persaingan yang semakin ketat di dunia usaha. Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan sebuah unit usaha kecil yang dapat berperan serta berfungsi menjadi katup pengaman baik dalam menyediakan alternatif kegiatan hal penyerapan tenaga kerja, usaha produktif, dan alternatif penyaluran kredit.

Usaha Kecil Menengah (UKM) di negara berkembang, seperti di Indonesia, sering ditautkan akan masalah sosial dan ekonomi dalam negeri seperti kemiskinan, tingginya angka

pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan Usaha Kecil Menengah diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya - upaya penanggulangan berbagai masalah ekonomi di negara ini. Pasar memegang peranan penting dalam kegiatan ekonomi dan pembangunan perekonomian suatu negara. Melalui pasarlah kegiatan perdagangan itu dapat berjalan. Adanya pasar membantu menghadirkan kebutuhan dan pendapatan. Selain itu, pasar dapat menciptakan lapangan pekerjaan. Banyak masyarakat menggantungkan kehidupannya melalui ekonomi di pasar, baik untuk bekerja atau untuk memenuhi kebutuhan.

Pasar merupakan fasilitas pelayanan umum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat serta menjadi sentral ekonomi rakyat. Selain itu, pasar mengambil peran sebagai stabilisator harga dimana harga pasar menjadi salah satu tolak ukur



inflasi dan dalam pemerintan mengambil kebijakan. Pedagang pengecer jeruk adalah salah satu pemilik peran penting dalam mata rantai pemasaran. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pengecer jeruk menginginkan beroleh pendapatan layak sehingga mampu memenuhi kebutuhan keluarga dan mengembangkan usaha. Pendapatan bersih pengecer jeruk didapat setelah jeruk dibeli konsumen dikurangi harga modal dari agen kemudian dikurangi dengan biaya pemasaran. Fluktuasi pendapatan pengecer jeruk dipengaruhi banyak hal seperti modal, harga jeruk, serta volume penjualan jeruk.

Harga ialah nilai tukar yang dapat disatukan bersama uang/barang dari segi manfaat yang diterima dari barang ataupun jasa dari seorang ataupun kelompok pada satu waktu. Penetapan harga cukup sulit dilakukan karena dibutuhkan sebuah pendekatan sistematis dengan melibatkan penetapan tujuan dan perkembangan harga. Harga yang ditetapkan bagi penjual juga dapat memberikan kesan ataupun image bagi konsumen terhadap harga jual tersebut. Bahan bagi penjual yang menghasilkan. Hal ini untuk diperhatikan oleh perusahaan sebagai contoh, harga ditetapkan pemasok tinggi didasarkan barang tidak ada, hal ini merupakan salah satu strategi para penjual untuk bersaing di pasaran dengan para pesaing lain.

Volume penjualan ialah capaian akhir dari pedagang melalui penjualan produk oleh salesman dan tenaga penjual. Volume penjualan dihitung atas dasar target dengan mengasumsikan terhadap realisasi yang diperoleh. Dalam volume penjualan, pinjaman maupun tunai tidak dipisahkan, dan dihitung keseluruhan dari total capaian. Bila terjadi peningkatan volume penjualan dan penurunan biaya distribusi, tingkat penerimaan laba perusahaan akan meningkat. Dan sebaliknya, bila terjadi penurunan volume penjualan akan terjadi penurunan laba perusahaan. Saluran distribusi menjadi faktor yang sangat penting yang berpengaruh terhadap volume penjualan dimana saluran distribusi melihat peluang pasar dalam memberikan keuntungan maksimal. Secara umum, semakin luas saluran distribusi semakin besar biaya, namun semakin dikenal oleh masyarakat suatu produk dan mendorong peningkatan angka penjualan yang memberi dampak peningkatan volume penjualan.

Berdasarkan hasil latar belakang penelitian maka dapat dilihat bahwa pengaruh modal, volume penjualan dan harga dapat memberi

dampak pada pendapatanHal ini penting dilakukan karena harus diperhatikan kekuatan indikator yang bisa menentukan dampak pada pendapatan Pedagang Jeruk di Kota Pematangsiantar.

TINJAUAN PUSTAKA

Volume Penjualan

Volume penjualan ialah ukuran untuk melihat besar ataupun banyaknya produksi barang/jasa yang terjual. Kemampuan dan kondisi penjual menjadi penentu keyakinan konsumen untuk membeli sebuah produk yang dipasarkan. Volume penjualan merupakan capaian penjualan dimana dengan kuantitatif dinyatakan dari segi unit /fisik/volume. Fluktuasi penjualan dapat dilihat dari unit, liter, kilogram penjualan produk tersebut (Rangkuti, 2009). (Zulkarnain, 2012) menyebutkan penjualan ialah tujuan dari pemasaran yang berarti lewat departemen pemasaran akan memaksimalkan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan dengan membuat target penjualan pada jangka waktu.

Volume penjualan memiliki pengaruh kuat akan jumlah laba yang diterima perusahaan. Terjadinya peningkatan laba mempengaruhi volume penjualan dan bila laba tidak mencapai target maka volume penjualan akan menurun. Terdapat lima faktor yang berpengaruh pada penjualan (Basu, 2001) yaitu kemampuan dan keadaanpenjual, modal, keadaan pasar, situasi organisasi perusahaan, dan faktor seperti peragaan, iklan,pemberian hadiah dan kampanye. Sedangkanharga, promosi, kualitas produk, dan saluran distribusi menjadiindikator dari volume penjualan.

Harga

Harga yaitu acuanbesar atau kecilnya nilai manfaat yang diperoleh konsumen akan produk yang dibeli. Konsumen membayar lebih untuk sebuah produk bila menilai produk tersebut memberinya kepuasan yang diharapkan. Sebaliknya bila konsumen menilai rendah akan nilai kepuasan sebuah produk, maka ia akan membayar produk tersebut dengan murah atau bahkan tidak membelinya. Menurut (Lupiyoadi, 2011) strategi penentuan harga (*pricing*) memiliki pengaruh kuat dalam konsumen memberi nilai pada produk serta keputusan konsumen untuk membelinya. Dalam (Kotler & Armstrong, 2012) harga yaitu sejumlah uang yang dilekatkan pada barang/jasa atau jumlah nilai uang yang akan ditukar pembeli terhadap atas



manfaat yang diterimadari produk.

Harga ialah salah satu faktor penentu pembelian. Selain itu faktor lain juga mengambil peran untuk mengambil keputusan untuk membeli. Setiap variabel yang ada di pasar menjadi unsur biaya terkecuali variabel harga yaitu unsur pendapatan (*revenue*).

(Rahman, 2010) berpendapat strategi pemasaran melalui harga dibagi menjadi beberapa strategi yakni *variable price, flexible price, dan price lining, penetration price, skimming price, dan follow the leader Price*. Metode penetapan harga oleh Kotler dan Keller (2013) dilakukan lewat penetapan harga markup, penentuan harga dari nilai persepsi, penetapan nilai harga, penetapan harga berdasarkan target pengembalian (*target return pricing*), penetapan harga tender tertutup dan penetapan harga yang berlaku.

Modal

Permasalahan modal pada perusahaan adalah masalah yang tidak berujung, jika dilihat dari banyak aspek yang mempengaruhinya. Untuk itu dibutuhkan pemahaman definisi modal dalam mengambil keputusan pendanaan. Modal merupakan dana yang dipakai untuk pengadaan aktiva dan koperasi perusahaan. Jika melihat neraca sebuah perusahaan, terdapat modal konkret dan modal abstrak. Dalam neraca digambarkan modal yaitu modal berdasarkan bentuk (debit), dan pihak yang menjadi sumber (kredit) (Atmaja, 2018). Terdapat indikator modal yaitu hambatan akan akses modal eksternal, penggunaan modal tambahan, kondisi usaha pasca penambahan modal, serta struktur permodalan (modal sendiri dan modal pinjam).

Pendapatan

Pendapatan adalah inti utama didirikannya sebuah perusahaan. Suatu organisasi dengan orientasi profit, pendapatan mengambil peranan yang besar. (Harnanto, 2019) mengemukakan pendapatan ialah peningkatan ataupun penambahan aset serta penurunan liabilitas suatu

perusahaan sebagai akibat dari aktifitas pengadaan barang/jasa kepada konsumen secara khusus. (IAI, 2019) dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) bahwa pendapatan ialah penghasilan yang muncul akibat pelaksanaan aktivitas seperti royalti, sewa, penjualan, imbalan, bunga, dan dividen. Dari definisi pendapatan dapat diketahui karakteristik pembentuk arti pendapatan yakni aliran masuk/kenaikan aset, suatu entitas, produk perusahaan, kegiatan operasi utama, pelunasan, penurunan, atau pengurangan kewajiban, dan pertukaran produk.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada pedagang jeruk di Pasar Parluasan dan Pasar Horas Kota Pematangsiantar. Waktu penelitian dilakukan dari bulan Januari - April 2023. Jenis penelitian adalah metode kuantitatif dengan analisis linear berganda. Menurut (Purba, 2021) populasi ialah kejadian, sekelompok, atau benda sebagai menjadi objek penelitian. Populasi penelitian ini ialah penjual jeruk yang berjumlah 30 orang pedagang. Menurut (Saragih, 2021), sampel adalah rencana untuk mendapatkan sampel dari populasi tertentu, sampel ialah bagian dari populasi. Dalam penelitian seluruh populasi menjadi sampel sebanyak 30 orang.

Data penelitian ini terdiri atas data primer dari daftar pertanyaan (kuesioner), metode wawancara (interview), dan observasi. sedangkan data sekunder dari dokumentasi dengan mengumpulkan data dari para pedagang. Teknik analisis yang dipakai yaitu analisis data kuantitatif dengan menganalisis dan menguji data melalui perhitungan diikuti penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

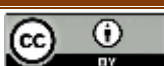
Distribusi Responden Berdasarkan Usia, Jenis Kelamin, dan Pendidikan

Tabel 1
Distribusi Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	20 - 34 Tahun	16 Orang	53%
2	35 - 50 Tahun	14 Orang	47%
	Jumlah	30 Orang	100%

Sumber: Data primer diolah (2023)

Dari tabel 1 didapatkan responden dengan tingkat usia 20 - 35 tahun adalah sebanyak 16 orang (53%) dan pada usia 35 - 50 tahun sebanyak 14 orang (47%)



Tabel 2
Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Perempuan	27 Orang	93%
2	Laki-Laki	3 Orang	7%
	Jumlah	30 Orang	100%

Sumber: Data primer diolah (2023)

Pada tabel 2 diperoleh data responden jenis kelamin laki - laki ada 3 orang (7%) dari pengecer jeruk terbanyak adalah dengan jenis total keseluruhan 30 orang pedagang jeruk kelamin perempuan 27 orang (93%) sedangkan

Tabel 3
Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

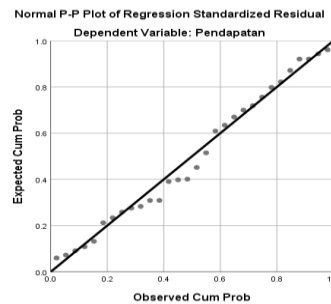
No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1	SMP-SMA	28 Orang	93 %
2	D3	2 Orang	7 %
	Jumlah	30 Orang	100%

Sumber: Data primer diolah (2023)

Dari tabel 3 dilihat data responden dengan dengan pendidikan D3 ada 2 orang (7%). pendidikan SMP - SMA ada 28 orang (93%) dan

Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas



Gambar 1. Uji Normalitas

Sumber: Data primer diolah (2023)

Dari Gambar 1 diperoleh sebaran data menunjukkan data memiliki distribusi normal. mengikuti garis diagonal dari kiri ke kanan yang

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 4. Uji Multikolinearitas

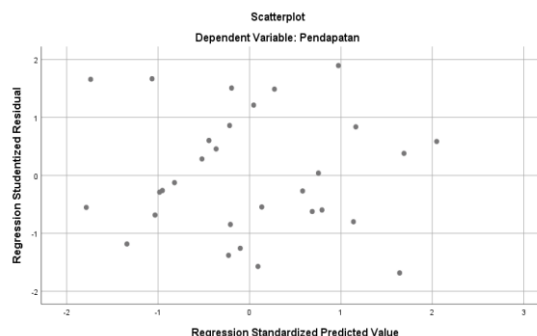
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1(Constant)		
Modal	.182	5.488
VolumePenjualan	.183	5.453
Harga	.929	1.077

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data primer diolah (2023)

Hasil tabel di atas diperoleh nilai tolerance harga 0,929 > 0.10 maka disimpulkan tidak ada untuk modal 0,182, volume penjualan 0,183, dan gejala multikolinearitas di dalam penelitian ini.

c. Uji Heterokedastisitas



Gambar 2. Uji heterokedastisitas

Sumber: Data primer diolah (2023)



Pada gambar diperoleh penyebaran titik tidak adaheteroskedastisitas di penelitian ini. tidak membentuk pola maka dapat diasumsikan

Analisis Regresi Linier Regresi Berganda

Tabel 5. Hasil Regresi Linier Regresi Berganda

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-828379.455	285149.000		-2.905	.007		
	Modal	-.202	.086	-.619	-2.353	.026	.182	5.488
	VolumePenjualan	2781.714	617.853	1.180	4.502	.000	.183	5.453
	Harga	103.899	34.686	.349	2.995	.006	.929	1.077

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data primer diolah (2023)

Persamaan regresi yang terbentuk adalah
 $Y = -028379,455 - 0,202 + 2781,714 + 103,899$

Dari persamaan tersebut maka:

- a) Saat variabel lain dengan nilai konstan, nilai Y berubah sebanyak nilai konstanta yakni -028379,455.
- b) Koefisien $X_1 = -0,202$ mengindikasikan saatvariabel lain dengan nilai konstan, nilai Y berubah sebanyak -0,202 tiap satu satuan X_1

- c) Koefisien $X_2 = 2781,714$ mengindikasikan saat variabel lain dengan nilai konstan, nilai Y berubah sebanyak2781,714 tiap satu satuan X_2
- d) Koefisien $X_3 = 103,899$ mengindikasikan saatvariabel lain dengan nilai konstan, nilai Y berubah sebanyak103,899 tiap satu satuan X_3

Uji T Parsial

Tabel 6. Hasil Uji T Parsial

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-828379.455	285149.000		-2.905	.007		
	Modal	-.202	.086	-.619	-2.353	.026	.182	5.488
	VolumePenjualan	2781.714	617.853	1.180	4.502	.000	.183	5.453
	Harga	103.899	34.686	.349	2.995	.006	.929	1.077

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data primer diolah (2023)

Dari tabel 6 nilai hitung t variabel modal ialah $2,353 > t_{tabel} 2,05553$, maka modal berpengaruh terhadap pendapatan. Berdasarkan nilai hitung t variabel volume penjualan adalah $4,502 > t_{tabel} 2,05553$, maka volume penjualan

berpengaruh terhadap pendapatan. Berdasarkan nilai hitung t variabel harga adalah $2,995 > t_{tabel} 2,05553$, maka harga berpengaruh terhadap pendapatan.

Uji Anova

Tabel 7. Hasil Uji Anova

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.766E+12	3	1.589E+12	17.777	.000 ^b
	Residual	2.324E+12	26	8.937E+10		
	Total	7.090E+12	29			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Harga, VolumePenjualan, Modal

Sumber: Data primer diolah (2023)

Pada tabel di atas didapatkan nilai F_{hitung} adalah sebesar 17.777. Karena nilai $F_{hitung} 17.777 > f_{tabel} 8,626$, dapat diambil kesimpulan

bahwa harga, volume penjualan, dan modal berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan.

Uji Determinasi (R^2)



Tabel 8. Hasil Uji Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.820 ^a	.672	.634	298943.971

a. Predictors: (Constant), Harga, VolumePenjualan, Modal
 b. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data primer diolah (2023)

Pada tabel diperoleh nilai R Square adalah 0,672 sama dengan 67,2%. Hal ini berarti variabel harga, volume penjualan, dan modal secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel pendapatan yaitu 67,2% dan sisanya dipengaruhi variabel lain.

Pembahasan

Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pengecer Jeruk di Kota Pematang Siantar

Dari tabel 6 hasil uji t didapatkan nilai signifikansi variabel modal (X_1) yaitu $0,026 < 0,05$ serta nilai hitung t variabel modal adalah $2,353 > t_{tabel} 2,05553$. Dari hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan yakni modal (X_1) memiliki pengaruh secara parsial dan signifikan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar.

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap PendapatanPengecer Jeruk di Kota Pematang Siantar

Dari hasil uji t dalam tabel 6, didapat nilai signifikansi variabel volume penjualan (X_2) yakni $0,000 < 0,05$ serta nilai hitung t variabel volume penjualan adalah $4,502 > t_{tabel} 2,05553$. Dari hasil tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa volume penjualan (X_2) mempunyaipengaruh secara parsial dan signifikan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar.

Pengaruh Harga Terhadap PendapatanPengecer Jeruk di Kota Pematang Siantar

Dari hasil uji t dilihat dari Tabel 6, didapatkan nilai signifikansi variabel harga (X_3) yaitu $0,006 < 0,05$ dan nilai hitung t variabel harga adalah $2,995 > t_{tabel} 2,05553$. Dari hasil tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa harga (X_3) memiliki pengaruh secara parsial dan signifikan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar.

Pengaruh Modal, Volume Penjualan, Dan Harga Terhadap PendapatanPengecer Jeruk di Kota Pematang Siantar

Dari hasil uji t dilihat dari tabel 6, didapatkan nilai $F_{hitung} 17,777 > f_{tabel} 8,626$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan

diambil kesimpulan yaitu modal, volume penjualan, dan harga berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar dengan besar sumbangan pengaruh 67,2%.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian data tentang Pengaruh Modal, Volume Penjualan, Dan Harga Terhadap Pendapatan Pengecer Jeruk di Kota Pematang Siantar maka diambil kesimpulan yaitu : modal, volume penjualan, dan harga berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap pendapatan pengecer jeruk di Kota Pematang Siantar.

DAFTAR PUSTAKA

Afriansyah, & Tarigan, V. (2022). Analisis Break Even Point Pada Peternakan Ayam Eropa Di Huta Silulu Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 4(2), 149 – 158. <https://doi.org/10.36985/jia.v4i2.443>

Aulia, A. I., & Purba, D. (2022). Analisis Fungsi Anggaran Belanja Pada Pabrik Tahu Pak Irwan Di Kelurahan Bandar Selamat Kecamatan Dolok Batu Nanggar Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 4(2), 137 – 148. <https://doi.org/10.36985/jia.v4i2.437>

Atmaja, J. (2018). Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Nasabah Terhadap Loyalitas Pada Bank BJB. *Jurnal Ecodemica*, 2(1), 49-63.

Elidawaty Purba, dkk.(2021). Metode Penelitian Ekonomi.Yayasan Kita Menulis. ISBN: 978-623-342-107-2

Harnanto. (2019). Dasar-Dasar Akuntansi. Yogyakarta: ANDI.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2019). PSAK14 : Persediaan. Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Ikatan Akuntan Indonesia.

Kotler, P., & Armstrong, N. (2012). Pengaruh Lokasi, Kualitas Pelayanan, Kemasan dan Citra Perusahaan Terhadap



- Kepuasan Konsumen. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 6(1), 1-2.
- Kotler, Philip., Keller, Kevin L. (2013). *Manajemen Pemasaran Jilid Kedua*. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi dan Hamdani. (2011). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat
- Ndruru, T. T., Panjaitan, P. D., & Tumanggor, B. (2022). Analisis Pendapatan Dan Konsumsi Masyarakat Nagori Silau Malaha Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun Selama Pandemi Covid-19 Tahun 2020–2021. *Jurnal Ekuilnومي*, 4(2), 130-144.
- Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, & Darwin Damanik. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnومي*, 2(1). <https://doi.org/10.36985/ekuilnومي.v2i1.349>
- Rahman, A. (2010). *Strategi Dahsyat Marketing Mix for Small Business*. Jakarta: TransMedia.
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sanniana Sidabutar, Elidawaty Purba, & Pauer Darasa Panjaitan. (2020). Pengaruh Pengeluaran Pemerintah Bidang Pendidikan Dan Kemiskinan Terhadap IPM Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ekuilnومي*, 2(2), 86–101. <https://doi.org/10.36985/ekuilnومي.v2i2.109>
- Saragih, M. G., Saragih, L., Purba, J. W. P., & Panjaitan, P. D. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif: Dasar–Dasar Memulai Penelitian*. Yayasan Kita Menulis. ISBN: 978-623-342-272-7
- Saragih, S., Damanik, D., & Tumanggor, B. (2021). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Rumah Tangga Usaha Jahit Di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Ekuilnومي*, 3(2), 81–93. <https://doi.org/10.36985/ekuilnومي.v3i2.259>
- Saragih, D. N., & Damanik, D. (2022). Pengaruh Pendapatan Dan Konsumsi Rumah Tangga Terhadap Kesejahteraan Petani Jagung Di Desa Mariah Bandar Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ekuilnومي*, 4(2), 116-129
- Sitanggang, R. M., Purba, E., & Tumanggor, B. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Rumah Tangga Pengerajin Tenun Ulos Di Kabupaten Samosir. *Jurnal Ekuilnومي*, 4(2), 104-115
- Subrata, A. G., & Damanik, D. (2019). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Rumah Tangga Tenun Ulos Di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Ekuilnومي*, 1(1), 1–8. <https://doi.org/10.36985/ekuilnومي.v1i1.253>
- Swastha, B. D. (2001). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: BPFPE.
- Tarigan, W. J., Tarigan, V., & Purba, D. S. (2022). Pengaruh Potongan Harga dan Bonus Terhadap Pembelian Konsumen Alfamart Perumnas Batu 6 Pematangsiantar. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(3), 433-444
- Tarigan, V., Purba, D. S., & Tarigan, W. J. (2021). Analisis Sumber Daya Dan Penggunaan Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Pt Coca Cola Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(3)
- Zulkarnain.(2012).*Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis Dan Kecakapan Menjual*. Yogyakarta:Graha Ilmu.

