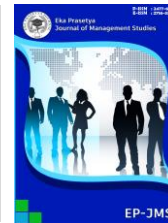




# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



## Efforts to improve Sales Volume at PT. Pratamabina Meditama

Upaya memperbaiki Volume Penjualan di PT. Pratamabina Meditama

\*Amril<sup>1</sup>, Rianto<sup>2</sup>

<sup>12</sup>Institut Bisnis dan Komputer Indonesia, Medan, Indonesia

### Keywords:

*Work Environment;  
Service Quality;  
Sales Volume;*

**Abstract.** *This study aims to determine the effect of the Work Environment on Sales Volume at PT. Pratamabina Meditama, knowing the effect of Service Quality on Sales Volume at PT. Pratamabina Meditama, knowing the effect of Work Environment and Service Quality on Sales Volume at PT. Pratamabina Meditama. The population in this study were all consumers who used the company's services during the 2020 period as many as 7,101 consumers. By using the Slovin formula with an error rate of 10%, the number of samples obtained is 99 respondents. The results showed that the work environment and service quality partially had a positive and significant effect on the sales volume of consumers at PT. Pratamabina Meditama. The results showed that the work environment and service quality simultaneously had a positive and significant effect on the sales volume of consumers at PT. Pratamabina Meditama. The results of this study are supported by the value of R square (R<sup>2</sup>), which means that the work environment and service quality have an influence on sales volume. While the rest is influenced by other factors that come from outside this research model such as product quality, employee performance, design, satisfaction, loyalty and various other variables.*

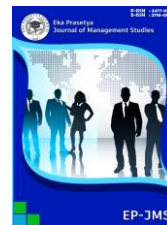
Corresponding author\*

Email: [amrilcool13@gmail.com](mailto:amrilcool13@gmail.com)



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



## 1. PENDAHULUAN

Pengangkutan merupakan suatu sarana yang sangat penting dalam membantu roda perekonomian. Suatu daerah tidak dapat berdiri sendiri secara total dalam memenuhi kebutuhan daerahnya sendiri, daerah tersebut membutuhkan daerah lain sebagai pendukung. Sarana penghubung yang di gunakan adalah pengangkutan. Pembangunan daerah, baik bidang ekonomi, pendidikan, pariwisata maupun budaya membutuhkan jasa pengangkutan yang memadai. Tanpa pengangkutan sebagai sarana penunjang tidak dapat diharapkan hasil yang memuaskan dalam usaha pembangunan dan peningkatan suatu daerah. Kebutuhan pengiriman barang telah menjadi kebutuhan utama setiap individu. Semua individu membutuhkan pengiriman barang yang cepat dan aman untuk memastikan barang yang dikirimkan sampai pada waktu dan tempat yang tepat. Dalam kegiatan pemasaran pengiriman barang berhubungan dengan distribusi yaitu menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen.

PT. Pratamabina Meditama merupakan sebuah perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang pengiriman barang. PT. Pratamabina Meditama bekerja sama dengan berbagai pengangkutan yang ada agar memiliki jaringan yang lebih banyak dengan rute pengiriman yang semakin banyak pula. Dengan melihat banyaknya peluang dalam mendapatkan laba dalam bidang usaha pengiriman barang ini membuat perusahaan melaksanakan segala operasionalnya dengan sangat baik dan penuh perhatian sehingga selalu memberikan jasa terbaiknya kepada konsumen. Hal tersebut tentunya membuat konsumen yang mencoba menggunakan jasanya semakin tinggi dari hari ke harinya. Volume Penjualan sangat penting bagi perusahaan karena Volume Penjualan total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan (Ngalimun, dkk 2019:228). Saat ini, PT. Pratamabina Meditama dinilai sedang mengalami peningkatan pada Volume Penjualannya.

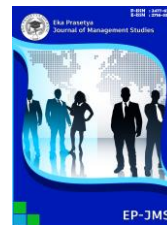
Faktor yang diduga meningkatkan Volume Penjualan adalah Lingkungan Kerja yang merupakan keseluruhan sarana dan prasarana kerja yang ada di sekitar karyawan yang sedang melakukan pekerjaan yang dapat memengaruhi pelaksanaan kerja (Sutrisno, 2016:118). Lingkungan Kerja karyawan dinilai sangat luas sehingga karyawan dapat melakukan pekerjaannya dengan cepat tanpa harus terhalangi oleh sempitnya tempat kerja yang dimilikinya. Selain itu, Lingkungan Kerja karyawan yang dinilai memiliki pencahayaan yang sangat baik seperti penerangan dan penggunaan lampu yang sangat memadai dan juga Lingkungan Kerja karyawan dinilai kedap akan suara sehingga konsumen dan karyawan dapat saling berkomunikasi dengan baik dan membuat segala informasi yang disampaikan oleh karyawan terdengar sangat jelas oleh konsumen. Adapun suasana lingkungan tempat konsumen juga memiliki suasana yang sangat nyaman karena memiliki udara yang bersih dan baik untuk konsumen

Dugaan lainnya adalah Kualitas Pelayanan yang merupakan hasil perbandingan antara harapan pelanggan dengan kinerja aktual pelayanan dan juga salah satu elemen terpenting yang menjadi pertimbangan bagi pelanggan dalam melakukan pembelian suatu produk (Sudarso, 2016:57). Karyawan dinilai dapat diandalkan oleh konsumen ketika ingin menggunakan jasanya. Karyawan juga



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen seperti cepatnya pengurusan administrasi atau transaksi pembayaran sehingga membuat konsumen harus menunggu lama. Terlebih lagi daya tanggap karyawan dalam melayani konsumen juga dinilai sangat memadai dimana karyawan sering menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh konsumen sehingga membuat konsumen tidak perlu mengulanginya terus menerus. Karyawan juga sering memberikan sapaan yang ramah ataupun senyuman kepada konsumen sehingga membuat konsumen merasa nyaman ketika menggunakan jasa perusahaan. Sedangkan selama masa pandemi, karyawan juga dinilai selalu menggunakan masker dan juga semakin meningkatnya fasilitas yang disediakan seperti *handsanitizer* kepada konsumen.

## 2. KAJIAN LITERATUR

### 2.1. Volume Penjualan

Menurut Ngilimun, dkk (2019:229), Volume Penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan.

### 2.2. Lingkungan Kerja

Menurut Afandi (2016:51), Lingkungan Kerja adalah segala sesuatu yang ada di sekitar karyawan dan dapat mempengaruhi dalam menjalankan tugas yang diembankan kepadanya.

### 2.3. Kualitas Pelayanan

Menurut Tjiptono dan Chandra (2019:101), Kualitas Pelayanan adalah perbandingan antara tingkat layanan yang disampaikan perusahaan dibandingkan ekspektasi konsumen yang diwujudkan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi atau melampaui harapan konsumen.

## 3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dimana data kuantitatif merupakan data-data yang berupa angka yang karakteristiknya selalu dalam bentuk numerik seperti data pendapatan, jumlah penduduk, tingkat konsumsi, bunga bank dan sebagainya.

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh konsumen yang menggunakan jasa perusahaan selama periode 2020 sebanyak 7.101 konsumen.

Dikarenakan jumlah populasi yang digunakan adalah sebanyak 7.101 konsumen maka jumlah populasi akan diperkecil dengan teknik sampel slovin dengan tingkat kepercayaan 90% dan tingkat error 10% dimana didapatkan sebanyak 99 sampel.

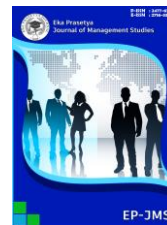
Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Untuk menilai tanggapan responden maka penulis menggunakan skala *Likert*.

Model analisis data yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah model analisis regresi berganda. Peneliti menggunakan regresi linear berganda karena model ini berguna untuk mencari



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



pengaruh antara dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat yang ada. Model persamaan regresi berganda adalah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e \quad (1)$$

Keterangan:

Y = Volume Penjualan

a = Konstanta

b<sub>1-2</sub> = Koefisien regresi variabel independen

X<sub>1</sub> = Variabel Lingkungan Kerja

X<sub>2</sub> = Variabel Kualitas Pelayanan

e = Standard Error

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada 99 konsumen dari PT. Pratamabina Meditama yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dominan konsumen yang menggunakan jasa perusahaan adalah laki-laki, keseringan memakai dominan responden yang menggunakan jasa perusahaan adalah konsumen yang memakai jasa perusahaan kurang dari 10 kali, jumlah pengiriman dominan responden yang menggunakan jasa perusahaan adalah konsumen dengan jumlah pengiriman 2 produk dan beban pengiriman dominan responden yang menggunakan jasa perusahaan adalah konsumen dengan beban pengiriman lebih dari 5 Kg.

### Uji Validitas

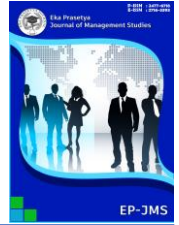
Hasil uji Validitas dan Reliabilitas akan disajikan pada tabel 1 dan tabel 2 sebagai berikut ini :

| Variabel                             | Pernyataan     | <i>r</i> <sub>hitung</sub> |
|--------------------------------------|----------------|----------------------------|
| Lingkungan Kerja (X <sub>1</sub> )   | Pernyataan – 1 | 0,966                      |
|                                      | Pernyataan – 2 | 0,887                      |
|                                      | Pernyataan – 3 | 0,949                      |
|                                      | Pernyataan – 4 | 0,948                      |
|                                      | Pernyataan – 5 | 0,809                      |
|                                      | Pernyataan – 6 | 0,894                      |
| Kualitas Pelayanan (X <sub>2</sub> ) | Pernyataan – 1 | 0,947                      |
|                                      | Pernyataan – 2 | 0,743                      |
|                                      | Pernyataan – 3 | 0,886                      |
|                                      | Pernyataan – 4 | 0,844                      |
|                                      | Pernyataan – 5 | 0,812                      |



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



|                      |                 |       |
|----------------------|-----------------|-------|
| Volume Penjualan (Y) | Pernyataan – 6  | 0,701 |
|                      | Pernyataan – 7  | 0,688 |
|                      | Pernyataan – 8  | 0,773 |
|                      | Pernyataan – 9  | 0,744 |
|                      | Pernyataan – 10 | 0,758 |
|                      | Pernyataan – 1  | 0,956 |
|                      | Pernyataan – 2  | 0,915 |
|                      | Pernyataan – 3  | 0,900 |
|                      | Pernyataan – 4  | 0,932 |
|                      | Pernyataan – 5  | 0,878 |
|                      | Pernyataan – 6  | 0,944 |

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan pada hasil Tabel 2 diperoleh nilai rhitung dari masing-masing item pernyataan untuk setiap variabel yang diperoleh berada diatas ttabel (0,361) sehingga dapat dikatakan pernyataan yang digunakan dikatakan validitas.

**Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas**

| Variabel                     | Jumlah Item | Cronbach's Alpha |
|------------------------------|-------------|------------------|
| Lingkungan Kerja ( $X_1$ )   | 6           | 0,958            |
| Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) | 10          | 0,931            |
| Volume Penjualan (Y)         | 10          | 0,964            |

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 2 yang diperoleh dari masing-masing variabel terlihat *Cronbach's alpha* berada diatas 0,6 sehingga seluruh pernyataan dari setiap variabel dinyatakan reliabel.

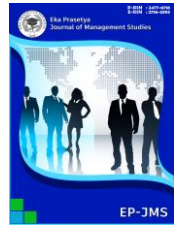
## Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



**Tabel 3. Uji Kolgomorov-Smirnov**

|                                  |                | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N                                |                | 99                      |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | .0000000                |
|                                  | Std. Deviation | 2.55820556              |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .045                    |
|                                  | Positive       | .034                    |
|                                  | Negative       | -.045                   |
| Kolmogorov-Smirnov Z             |                | .452                    |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .987                    |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 3 di atas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas Kolmogorov-smirnov membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,1, maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

## Uji Multikolinearitas

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

**Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas**

| Model              | Collinearity Statistics |       |
|--------------------|-------------------------|-------|
|                    | Tolerance               | VIF   |
| 1 (Constant)       |                         |       |
| Lingkungan Kerja   | .638                    | 1.568 |
| Kualitas Pelayanan | .638                    | 1.568 |

a. Dependent Variabel : Volume Penjualan

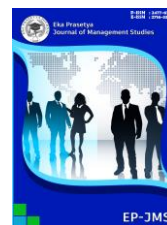
Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan pada Tabel 4 yang ada diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan mempunyai nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.



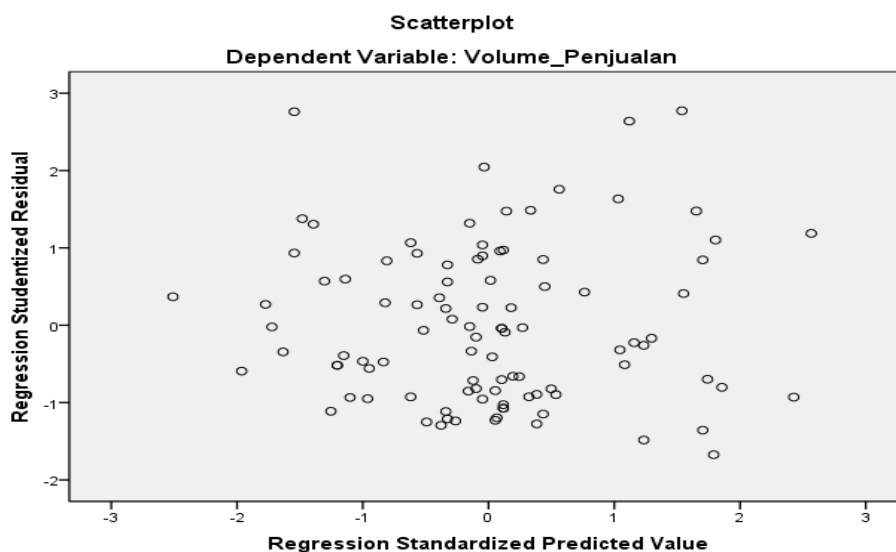
# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



## Uji Heterokedastisitas

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



**Gambar 1. Grafik Scatterplot**

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Gambar 1 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik *Scatterplot* menyebar secara acak (*random*) serta tersebar di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk suatu pola tertentu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

## Uji Analisis Regresi Linier Berganda

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

**Tabel 5. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model              | Unstandardized Coefficients |            |
|--------------------|-----------------------------|------------|
|                    | B                           | Std. Error |
| 1 (Constant)       | 8.870                       | 1.613      |
| Lingkungan Kerja   | .311                        | .079       |
| Kualitas Pelayanan | .198                        | .054       |

Dependent Variabel : Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

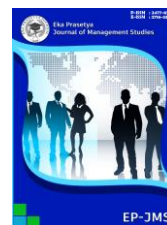
$$\text{Volume Penjualan} = 8,870 + 0,311 \text{ Lingkungan Kerja} + 0,198 \text{ Kualitas Pelayanan} + e$$

Berdasarkan Tabel 5 diatas, diperoleh persamaan regresi linier berganda dimana jika nilai variabel bebas ( $X_1$ ) yaitu Lingkungan Kerja dan variabel ( $X_2$ ) yaitu Kualitas Pelayanan bernilai 0



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



maka Volume Penjualan adalah tetap sebesar 8,870. Setiap peningkatan aspek Lingkungan Kerja ( $X_1$ ) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 31,1%. Setiap peningkatan aspek Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 19,8%.

## Uji Hipotesis

### Uji t (Parsial)

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji-t) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel 6. Hasil Uji t ( Uji Secara Parsial )**

| Model              | t     | Sig. |
|--------------------|-------|------|
| 1 (Constant)       | 5.499 | .000 |
| Lingkungan Kerja   | 3.923 | .000 |
| Kualitas Pelayanan | 3.665 | .000 |

Sumber : Hasil Olah Data, 2021

Variabel Lingkungan Kerja ( $X_1$ ) memiliki nilai thitung ( $3,923 > t_{tabel} (1,660)$  dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,1$  dan Variabel Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) memiliki nilai thitung ( $3,665 > t_{tabel} (1,660)$  dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,1$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama.

### Uji F (Simultan)

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji-t) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

hipotesis secara simultan (Uji-F) dapat dilihat pada tabel:

**Tabel 7. Uji Simultan**

| ANOVA <sup>b</sup> |            |                |    |             |        |                   |
|--------------------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model              |            | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.              |
| 1                  | Regression | 483.193        | 2  | 241.596     | 36.163 | .000 <sup>a</sup> |
|                    | Residual   | 641.353        | 96 | 6.681       |        |                   |
|                    | Total      | 1124.545       | 98 |             |        |                   |

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Lingkungan Kerja

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat nilai  $F_{hitung} (36,163) > F_{tabel} (2,36)$  dengan signifikansi  $0,00 < 0,05$  sehingga disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama Medan.

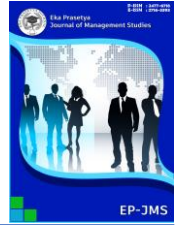
### Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Hasil pengujian koefisien determinasi ( $R^2$ ) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut:



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



**Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi**

| Model Summary <sup>b</sup> |                   |          |                   |                            |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model                      | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1                          | .655 <sup>a</sup> | .430     | .418              | 2.585                      |

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Lingkungan Kerja

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Olah Data, 2021

Berdasarkan Tabel 9 diatas, dapat dilihat Nilai R Square (R<sup>2</sup>) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,430 artinya variabel Volume Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan sebesar 43% sedangkan sisanya 57% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas produk, kinerja karyawan, desain, kepuasan, loyalitas dan berbagai variabel lainnya.

## Pembahasan

### Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Lingkungan Kerja memiliki nilai thitung (3,923) > ttabel (1,660) dengan tingkat signifikan 0,000 < 0,1 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Lingkungan Kerja terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putra, dkk (2016), dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Lingkungan Kerja secara parsial dan simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

### Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Kualitas Pelayanan memiliki nilai thitung (3,665) > ttabel (1,660) dengan tingkat signifikan 0,000 < 0,1 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kencana (2020) dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan Kualitas Pelayanan secara parsial maupun simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

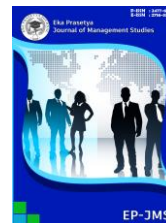
### Pengaruh Lingkungan Kerja Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan memiliki nilai Fhitung (36,163) > Ftabel (2,36) dengan signifikansi 0,00 < 0,1 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



signifikan antara Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama.

## KESIMPULAN

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

1. Hasil yang diperoleh dari analisis regresi linier berganda yaitu jika nilai Lingkungan Kerja ( $X_1$ ) dan Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) tidak bernilai, maka Volume Penjualan adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Lingkungan Kerja ( $X_1$ ) sebesar satu satuan, Volume Penjualan akan meningkat sebesar  $b_1$ . Setiap peningkatan Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) sebesar satu satuan, Volume Penjualan akan meningkat sebesar  $b_2$ .
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Lingkungan Kerja secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama
3. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama.
4. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama.
5. Untuk koefisien determinasi didapatkan bahwa Lingkungan Kerja dan Kualitas Pelayanan dapat menjelaskan keterkaitannya dengan Volume Penjualan pada PT. Pratamabina Meditama.

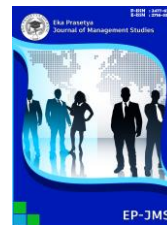
## DAFTAR PUSTAKA

- Damiati. (2017). *Perilaku Konsumen* (1st ed.). PT. Raja Grafindo Persada. Depok.
- Dr. Drs. Ec. Sentot Imam Wahjono, M. si. (2018). *Pengantar Bisnis* (1st ed.). Prenadamedia Group.
- Nurmin Arianto & Sabta Ad Difa. (2020). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pt Nirwana Gemilang Property*. 3.
- Rima Dwi Anggraeni, Edriana Pangestuti, L. D. R. D. (2018). *Pengaruh Endorsement Beauty Vlogger Terhadap Minat Beli Make Up Brand Lokal (Survey Pada Peminat Kosmetik Lt Pro Yang Dipengaruhi Oleh Video Vlog Ini Vindy Di Kota Malang)*. 60.
- Sofjan Assauri. (2018). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Tjiptono, F. (2010). *Strategi Pemasaran* (3rd ed.). Andi. Afandi, P. 2018. *Concept & Indicator Human Resources Management for Management Research*. Yogyakarta : Deepublish Publisher.
- Alvonco, J. 2014. *Practical Communication Skill*. Penerbit. Gramedia, Jakarta.
- Baharim C., & Tissaeni, E. 2016. "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Penjualan PD. Sarakan Domas Subang Jawa Barat." *Jurnal Cema Ekonomi*. Jawa Barat.



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)

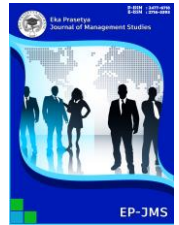


- Chaerudin, A., Rani, I. H., & Alicia, V. 2020. *Sumber Daya Manusia: Pilar Utama Kegiatan Operasional Organisasi*. Penerbit Jejak. Sukabumi.
- Hernama. 2013. "Pengaruh Lingkungan Internal Terhadap Penjualan Usaha Batik Banyumas." *Jurnal Proceeding Pesat*. Banyumas.
- Herlina, V. 2019. *Panduan Praktis Mengolah Data Kuesioner Menggunakan SPSS*. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Husna, A. N. 2020. *Dari Mahasiswa Untuk Indonesia*. Penerbit Unimma Press, Magelang.
- Ismainar, H. 2015. *Keselamatan Pasien di Rumah Sakit*. Penerbit Deepublish Publisher, Yogyakarta.
- Jaya, I. M. L. M. 2019. *Pengolahan Data Kesehatan Dengan SPSS*. Penerbit Thema Publishing, Yogyakarta.
- Jubilee, D. 2016. *Langkah Pertama Jadi Pengusaha*. Jakarta : Jubilee Enterprise.
- Kencana, P. N. 2020. "Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sriwijaya Berka Indonesia." *Jurnal Ekonomi Efektif*. Tangerang.
- Mahawati, Eni, Yuniwati, I., & Ferinia, R. 2021. *Analisis Beban Kerja dan Produktivitas Kerja*. Penerbit Yayasan Kita Menulis, Medan.
- Mutiawati, C., Suryani, F. M., Anggraini, R., & Azmeri. 2019. *Kinerja Pelayanan Angkutan Umum Jalan Raya*. Penerbit Deepublish Publisher, Yogyakarta.
- Ngalimun. Ropiani & Anwar, H. 2019. *Komunikasi Bisnis Kewirausahaan Dalam Islam*. Penerbit Parama Ilmu, Yogyakarta.
- Nugraha, M. A. 2016. "Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan dan Promosi Terhadap Penjualan." *Jurnal Bisnis Universitas Pendidikan Ganesha*, Bali.
- Priyatno, D. 2018. *SPSS Panduan Mudah Olah Data Bagi Mahasiswa & Umum*. Penerbit CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Putra, Medyana, Cipta, W., & Yudiaatmaja, F. 2016. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Pada UD. Wayan Fiber Glass Singaraja Tahun 2014." *Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Bali.
- Santoso, M. 2019. *Loyalitas Nasabah PDBANK PERKREDITANRAKYAT Wilayah Cirebon*. Penerbit Deepublish Publisher, Yogyakarta
- Soemohadiwidjojo, A. 2017. *Key Performance Indicator Untuk Perusahaan Industri*. Penerbit Raih Asa Sukses. Jakarta.
- Sudarso, A. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa Perhotelan (Dilengkapi Dengan Hasil Riset Pada Hotel Berbintang di Sumatera Utara)*. Penerbit Deepublish Publisher, Yogyakarta.
- Surajiyo, Nasruddin., & Paleni, H. 2020. *Penelitian Sumber Daya Manusia, Pengertian, Teori dan Aplikasi (Menggunakan IBM SPSS 22 For Windows)*. Penerbit Yogyakarta : Deepublish Publisher.



# Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Sutrisno, E. 2018. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit Kencana, Jakarta.

Tjiptono, F., & Chandra, G. 2019. *Service Quality & Customer Satisfaction*. Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.

Wahyudi, S. T. 2017. *Statistika Ekonomi : Konsep, Teori dan Penerapan*. Penerbit UB Press. Jakarta.