

PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA MAHASISWA PRODI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Erwina Gaurifa

Mahasiswa Prodi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
(gaurifawina@gmail.com)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah variabel Motivasi berpengaruh terhadap variabel Volume Penjualan . Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif bersifat kausal. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi sederhana dan mengelola data menggunakan alat bantu perangkat lunak program *SPPS (Statistical Product and Service Solutions) 21,0 for windows*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa diperoleh $t_{hitung} 1,905 < t_{tabel} 1,681$ maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi (X) berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan (Y) di Telukdalam pada tingkat signifikan 95%. Diperoleh juga nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,078 (78%) dengan arti bahwa 78% variabel terikat dapat dijelaskan oleh variabel bebas, sedangkan sisanya 22% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk di dalam penelitian ini

Kata Kunci: *Motivasi; Volume; Penjualan*

Abstract

The aim of this research is to find out whether the promotion variable has an effect on the Sales Volume variable at , Telukdalam District, South Nias Regency. This type of research is causal quantitative research. The research method used is simple regression analysis and managing data using the SPPS (Statistical Product and Service Solutions) 21.0 for Windows software program. The results of this research show that t_{count} is $1.905 < t_{table} 1.681$, so it can be concluded that promotion (X) has a significant effect on sales volume (Y) at Telukdalam at a significant level of 95%. Also obtained was a coefficient of determination (R^2) of 0.078 (78%), meaning that 78% of the dependent variable could be explained by the independent variable, while the remaining 22% was influenced by other variables not included in this research.

Keywords: *Promotion; Sales; Volume*

A. Pendahuluan

Kecanggihan teknologi yang semakin hari semakin berkembang pesat menjadikan dunia perdagangan selalu melakukan persaingan yang ketat. Persaingan yang ketat ini perlu dilakukan oleh semua perusahaan agar tetap bertahan di pasar dan mendapatkan laba yang

maksimal sesuai target perusahaan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Banyak perusahaan menginginkan laba yang maksimal tetapi usaha yang dilakukan begitu minim sehingga harapan tersebut tidak bisa terwujud dengan baik.



Perusahaan yang baik akan melakukan sejumlah kegiatan dan/atau usaha untuk meningkatkan pendapatannya. Banyak cara yang bisa dilakukan seperti melakukan strategi penetapan harga, memperluas pasar (ekspansi), menggunakan saluran distribusi yang tepat dan cocok, dan menggunakan strategi Motivasi yang benar.

Volume penjualan yang semakin meningkat akan mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu memaksimalkan laba. Volume penjualan dapat dikatakan sebagai pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Banyak faktor yang mempengaruhi konsumen ataupun calon konsumen dalam melakukan pembelian barang/jasa. Salah satu faktor tersebut adalah dengan melakukan Motivasi secara kontinu.

media massa akan tetapi bisa juga dilakukan secara langsung di lapangan oleh sekumpulan *marketing* perusahaan. Motivasi sebagai bentuk komunikasi pemasaran artinya aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/ membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

Kegiatan Motivasi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan produk sesuai dengan

Volume penjualan suatu perusahaan dapat diukur dari besar kecilnya pertukaran barang dan jasa yang telah dilakukan antara penjual dan pembeli yang didasarkan pada barang yang berharga (uang). Artinya bahwa volume penjualan berpatokan pada kemampuan dan minat konsumen dalam mengonsumsi barang/jasa pada periode tertentu dengan melibatkan sejumlah barang dan uang pada setiap transaksi. Volume penjualan yang baik dapat ditentukan berdasarkan berhasilnya dicapai suatu target oleh suatu perusahaan dalam suatu jangka waktu tertentu.

Pada umumnya, produk baik barang maupun jasa dari suatu perusahaan banyak dikenal oleh masyarakat luas melalui Motivasi. Motivasi yang dimaksud bukan hanya melalui

kebutuhan dan keinginannya. Artinya bahwa Motivasi memiliki pengaruh positif dalam meningkatkan volume penjualan, dikarenakan Motivasi yang dilakukan setiap perusahaan memiliki motif untuk menarik calon konsumennya agar mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Pada pelaksanaannya, Motivasi meliputi berbagai kegiatan yakni periklanan (*Adversiting*), Motivasi penjualan (*sales promotion*), penjualan personal (*personal selling*), dan hubungan masyarakat (*public relations*). Empat indikator Motivasi tersebut sangat berpengaruh pada peningkatan volume penjualan. Sebaiknya perusahaan selalu memperhatikan dan mengadakan kegiatan Motivasi secara kontinu, selain



memperbanyak konsumen sekaligus dapat meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan.

UD. Constan merupakan salah satu usaha penjualan barang kelontong yang berada di area Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Usaha ini sudah berdiri sejak 2016 sampai sekarang dan masih tetap beroperasi seperti biasanya. Meskipun usaha ini dikelola sendiri bukan berarti mengabaikan berbagai strategi-strategi untuk mencapai volume penjualan yang maksimal. Hal ini mewajibkan setiap usaha mengambil satu tindakan sehingga usaha yang dimiliki tetap bertahan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Tabel 1. Data Penjualan UD. Constan

No	Tahun	Pendapatan Usaha
1	2016	53.541.000
2	2017	46.211.000
3	2018	42.887.000
4	2019	38.322.000
5	2020	36.764.000

Sumber: Data Penjualan (UD. Constan 2016-2020)

UD. Constan merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Artinya bahwa, modal usaha ini bisa bersumber secara pribadi dari seorang pendiri usaha. Akan tetapi, meskipun usaha ini bisa dikelola secara pribadi buka berarti mengabaikan beberapa faktor yang dapat mempertahankan konsumen ataupun pelanggannya agar usaha ini tetap beroperasi terus menerus. Banyak faktor yang seharusnya dilakukan untuk tetap bertahan di dunia industri perdagangan misalnya dengan memberikan pelayanan yang tepat, memberikan diskon bagi

pelanggan tetap dan tidak terlepas dari pengadaan Motivasi dari waktu ke waktu.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, Penuliti tertarik mengangkat judul **“Pengaruh Motivasi terhadap Volume Penjualan pada UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan”**.

B. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kuantitatif yang bersifat kausal. Penelitian kuantitatif yaitu penelitian dengan maksud memperoleh data berbentuk angka. Sedangkan penelitian kausal merupakan penelitian yang bertujuan untuk menyelidiki hubungan sebab akibat. Oleh karena itu, selalu melibatkan satu atau lebih variabel independen dan hubungannya dengan satu atau beberapa variabel dependen.

Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Artinya data diambil langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner yang dibagikan kepada pembeli di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Data sekunder berupa Laporan Tahunan Volume Penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.

Populasi

Menurut Sugiyono (2019:126) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik



kesimpulannya. "Populasi dalam hal ini adalah seluruh pelanggan yang melakukan pembelian di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan

Sampel

Menurut Sugiyono (2019:127) "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut". Sehingga sampel dari penelitian ini adalah responden yang ditemui pada saat pengambilan data di lapangan. Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel menggunakan teknik Sampling Insidental. Menurut Sugiyono (2017:67) bahwa Sampling Insidental adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik kuesioner (angket) bersifat tertutup. Kuesioner merupakan suatu pengumpulan data dengan menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut (Umar, 2013:49). Kuesioner diukur dengan menggunakan skala likert dengan jumlah soal 24 butir (12 item soal untuk Motivasi, dan 12 item soal untuk volume penjualan) Menurut Sugiyono (2016:132) "skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial". Dengan adanya skala

likert, maka variabel yang diukur akan dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator yang telah dijabarkan tadi dijadikan sebagai ukuran untuk menyusun item instrumen dan menjadikannya sebagai sebuah pertanyaan atau pernyataan.

Skala likert di golongkan kedalam 5 tingkatan atau jawaban setiap instrument yaitu:

Sangat tidak setuju (STS) diberi skor	= 1
Tidak setuju (TS) diberi skor	= 2
Ragu-ragu (RR) diberi skor	= 3
Setuju (S) diberi skor	= 4
Sangat setuju (SS) diberi skor	= 5

Uji Validitas Data

Instrument akan dikatakan valid apabila mampu mengukur yang dibutuhkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Pengujian validitas ini digunakan untuk mengetahui kebenarannya dan dapat dipercaya benar adanya suatu yang diteliti. Menurut Sugiyono (2016:188) "teknik korelasi untuk menentukan validitas item ini sampai sekarang merupakan teknik yang paling banyak digunakan dan item yang mempunyai korelasi positif dengan kriterium (skor total) serta korelasi yang tertinggi, menunjukkan bahwa item tersebut mempunyai validitas yang tinggi pula." Syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat jika $r=0,3$, kalau korelasi antara butir dengan skor kurang dari 0,3 maka dianggap tidak valid. Untuk mengetahui kevalidasian data maka digunakan korelasi product moment (r), maka ada korelasi yang nyata dan valid, sehingga alat ukur tersebut dapat dikatakan valid. Pengujian validitas ini



menggunakan komputer dengan bantuan program *SPSS 21 for Windows*. Teknik yang digunakan untuk menghitung korelasi variabel dependen dan independen adalah rumus teknik korelasi pearson product moment.

Uji Reabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh hasil pengukuran tetap konsistensi jika dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap masalah yang sama dengan alat pengukur yang sama. Metode yang paling sering digunakan dalam uji realibilitas yaitu metode koefisien realibilitas karena koefisien ini menggunakan variasi. Salah satu teknik yang dapat digunakan adalah metode konsistensi internal (internal concistency), digunakan koefisien cronbach alpha (G). Pengujian realibilitas ini dilakukan terhadap butir-butir yang valid yang diperoleh dari uji validitas. Spss sebagai fasilitas yang mengukur realibilitas. Menurut Umar (2009:170) rumus Cronbach's Alpha dengan rumus

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum s_b^2}{s_t^2} \right)$$

Keterangan

r_{11} = Reliabilitas
K = Banyak butir pertanyaan
 s_t^2 = Varian total
 $\sum s_b^2$ = Jumlah varian butir

Untuk menetapkan tingkat reliabilitas item, maka table nilai kritis product moment dengan interval kepercayaan 95% atau taraf signifikan 5% apabila harga $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka akan dinyatakan reliable.

Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah sampel yang digunakan mempunyai distribusi normal atau tidak. Menurut Ghazali (2013:160) uji normalitas adalah "bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal". Seperti diketahui bahwa uji t dan f mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Persamaan regresi baik jika mempunyai variabel bebas dan variabel terikat berdistribusi normal. Pengujian normalitas data menggunakan test of normality Kolmogorov-smirnov dalam program spss. Menurut Santoso (2012:393) "dasar pengambilan keputusan bisa dilakukan berdasarkan probabilitas (Asimtotic Significance), yaitu:

1. Jika probabilitas $> 0,05$ maka distribusi dari model regresi adalah normal.
2. Jika probabilitas $< 0,05$ maka distribusi dari model regresi adalah tidak normal.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berarti ada varians dalam variabel dalam model yang tidak sama (konstan) dan jika varian variabel memiliki nilai yang sama (konstan) disebut sebagai heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan mengamati *scatter plot* dimana sumbu horizontal menggambarkan nilai prediksi sedangkan sumbu vertikal menggambarkan nilai residual kuadrat. Jika *scatter plot* menggambarkan pola tertentu, maka hal tersebut menunjukkan adanya masalah heteroskedastisitas dan jika secara *scatter plot* menyebar secara acak,

maka menunjukkan tidak adanya masalah heteroskedastisitas (Suliyanto, 2008:243).

Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Uji parsial dimaksudkan apakah setiap variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap volume penjualan. Sesuai dengan hipotesis yang telah di ajukan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung besarnya nilai t_{hitung} adalah (Gujarati, 1978):

$$t = \frac{\beta_0 - \beta}{Se(\beta_0)}$$

Keterangan :

t = Nilai t_{hitung}

β_0 = Konstanta

β = Koefisien regresi

Se = Kesalahan baku koefisien regresi

Kriteria adalah jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka variabel bebas secara individu tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Koefisien Determinasi (R^2)

Suliyanto (2008:192) meyakini semakin tinggi koefisien determinasi maka semakin tinggi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi perubahan pada variabel terikatnya. Untuk menghitung koefisien determinasi digunakan rumus:

$$R^2 = \frac{\sum(Y - \hat{Y})^2}{\sum(Y - \bar{Y})^2}$$

R^2 = Koefisien determinasi

$\sum(Y - \hat{Y})^2$ Kuadrat selisih nilai Y riil dengan nilai $\hat{Y}$ prediksi

$\sum(Y - \bar{Y})^2$ = Kuadrat selisih nilai Y dengan nilai $\bar{Y}$ rata-rata.

Dalam penelitian ini, uji koefisien determinasi (uji R^2) menggunakan alat bantu pengolahan data yaitu SPSS 21 for Windows.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana karena penelitian ini menggunakan 1 variabel bebas (Motivasi) dan 1 variabel terikat (volume penjualan). Analisis regresi linier sederhana merupakan teknik analisis statistik untuk menjelaskan keterkaitan variable terikat dengan variable bebas. Adapun model persamaan regresi linier sederhana menurut Suliyanto (2008:160) yaitu:

$$Y = f(X)$$

atau

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + e$$

Keterangan:

Y = Variabel Terikat

X = Variabel Bebas

β_0 = Konstanta

β_1 = Koefisien Regresi

e = Error (nilai residual/faktor pengganggu)

Nilai koefisien regresi dan konstanta dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut menurut (Gujarati, 2003):

$$\hat{\beta}_1 = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{N \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$\hat{\beta}_0 = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{N \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Keterangan:

$\hat{Y}$ = Variabel terikat

$\hat{\beta}_0$ = Konstanta

$\hat{\beta}_1$ = Koefisien regresi

X = Variabel bebas

N = Jumlah observasi.



C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pengujian instrumen untuk mengetahui kelayakan dan kesesuaian instrumen penelitian sebagai alat pengumpulan data. Ada 2 (dua) konsep yang digunakan untuk mengukur kualitas data yaitu uji validitas dan uji reliabilitas data. Suatu hasil pengolahan data yang baik akan diperoleh jika data yang dikumpulkan valid dan terpercaya.

Uji Validitas dan Reliabilitas Data Variabel Motivasi

Perolehan hasil uji validitas untuk variabel Motivasi (X) dapat dilihat pada tabel di bawah ini. Validitas pernyataan dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS dan nilai hasil pengolahan data dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*.

Tabel 2. Uji Validitas Variabel Motivasi (X)

No	UD. Constan Kel. Pasar Telukdalam		
	R Hitung	R tabel untuk 45 responden	Ket
1	0,756	0,294	Valid
2	0,708	0,294	Valid
3	0,739	0,294	Valid
4	0,736	0,294	Valid
5	0,827	0,294	Valid
6	0,793	0,294	Valid
7	0,794	0,294	Valid
8	0,682	0,294	Valid
9	0,825	0,294	Valid
10	0,795	0,294	Valid
11	0,803	0,294	Valid
12	0,720	0,294	Valid

Sumber : Hasil Olahan Peneliti 2023

Pada tabel 1 di atas menyatakan bahwa variabel X sebanyak 12 item yang diuji validitaskan kepada 45 responden. Berdasarkan perhitungan validitas di atas, maka diperoleh nilai koefisien r_{hitung} item

nomor 1 sampai 12 bernilai positif, dikarenakan nilai $r_{hitung} >$ dari nilai r_{tabel} maka dapat dinyatakan bahwa hasil uji penelitian valid. Artinya tiap item pernyataan mampu menjelaskan indikator penelitian dan sangat berkaitan erat kaitannya atau selaras dengan penjelasan variabel X (Motivasi).

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukuran yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang yakni dengan menggunakan *Cronbach's Alpha* dapat ditampilkan pada Tabel 3 di bawah ini :

Tabel 3. Uji Realibilitas Variabel Motivasi (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,935	12

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

Berdasarkan tabel 2 didapatkan nilai *cronbach's alpha* sebesar $0,935 > 0,294$ (Standar Reliabilitas) maka dapat disimpulkan bahwa butir-butir instrument penelitian tersebut reliabel.

Uji Validitas dan Realibilitas Data Variabel Volume penjualan (Y)

Perolehan hasil uji validitas untuk variabel volume penjualan (Y) dapat dilihat pada tabel di bawah ini. Validitas pernyataan dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS dan nilai hasil pengolahan data dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*.

Tabel 4. Uji Validitas Volume Penjualan (Y)

No	UD. Constan Kel. Pasar Telukdalam		
	R Hitung	R tabel untuk 45 responden	Ket



1	0,805	0,294	Valid
2	0,626	0,294	Valid
3	0,755	0,294	Valid
4	0,572	0,294	Valid
5	0,648	0,294	Valid
6	0,703	0,294	Valid
7	0,850	0,294	Valid
8	0,778	0,294	Valid
9	0,880	0,294	Valid
10	0,778	0,294	Valid
11	0,881	0,294	Valid
12	0,902	0,294	Valid

Sumber : Hasil Olahan Peneliti 2025

Pada tabel 3 di atas menyatakan bahwa variabel Y sebanyak 12 item yang diuji validitaskan kepada 45 responden. Berdasarkan perhitungan validitas di atas, maka diperoleh nilai koefisien r_{hitung} item nomor 1 sampai 12 bernilai positif, dikarenakan nilai $r_{hitung} >$ dari nilai r_{tabel} maka dapat dinyatakan bahwa hasil uji penelitian valid. Artinya tiap item pernyataan mampu menjelaskan indikator penelitian dan sangat berkaitan erat kaitannya atau selaras dengan penjelasan variabel Y (volume penjualan).

Uji realibilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukuran yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang yakni dengan menggunakan *Cronbach's Alpha* dapat ditampilkan pada Tabel 4 di bawah ini :

Tabel 5. Uji Realibilitas Variabel Volume Penjualan (Y)
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0,936	12

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

Uji Normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah data dari semua variabel terdistribusi dengan normal atau tidak. Untuk mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat dilakukan melalui sebuah grafik. Jika data yang menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonalnya maka model regresi memenuhi asumsi normalitas, Uji kenormalan dapat dilakukan melalui uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Jika hasil *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikan di atas 0,05 maka data residualnya terdistribusi dengan normal. Sebaliknya jika hasil *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikan di bawah 0,05 maka data residualnya terdistribusi tidak normal.

Tabel 6. Hasil Uji Normalitas Data
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Motiv asi	Volume Penjualan	Unstandardi zed Residual
N		45	45	45
Normal Parameter $s^{a,b}$	Mean	53,22	53,71	,0000000
	Std. Deviation	5,819	5,837	5,60556785
	Absolute	,173	,170	,183
	Positive	,122	,141	,112
Most Extreme Difference s	Negative	-,173	-,170	-,183
	Kolmogorov-Smirnov Z	1,160	1,143	1,230
Asymp. Sig. (2-tailed)		,135	,146	,097
a. Test distribution is Normal.				
b. Calculated from data.				

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

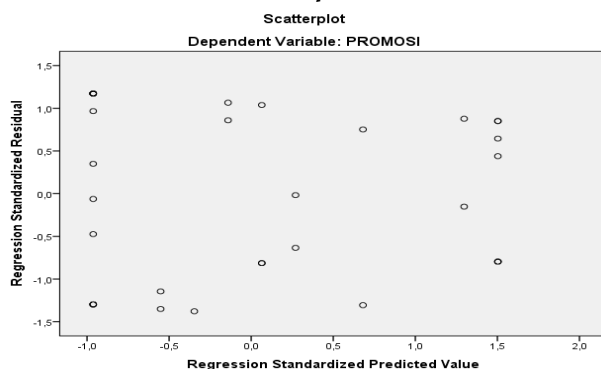


Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa sampel yang diambil dari populasi terdistribusi dengan normal karena nilai *Kolmogrov-Smirnov* sebesar 1,230 untuk masing-masing variabel penelitian dan *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar $0,097 > 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa data residual terdistribusi dengan normal, maka data tersebut telah memenuhi kriteria asumsi klasik.

Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi kesamaan atau ketidaksamaan varians dalam residual antara pengamatan. Jika terjadi persamaan varians maka akan terjadi heterokedastisitas dan apabila terjadi varians dari residual yang tetap maka akan terjadi homokedastisitas. Suatu regresi dikatakan tidak keliru apabila tidak terjadi heterokedastisitas. Melalui metode grafik maka dapat disimpulkan apabila membentuk suatu pola tertentu maka akan terjadi heterokedastisitas apabila tidak ada pola terbentuk maka dapat disimpulkan bahwa terjadi homokedastisitas. Hasil grafik menggunakan alat bantu *spss 21.0 for windows* dapat dilihat pada gambar 1 dibawah ini:

Gambar 1. Uji Heterokedastisitas
Scatterplot



Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

Berdasarkan gambar 6. di atas maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas karna gambar di atas tidak menunjukkan adanya pola tertentu secara teratur dari titik yang ada. Berikut tabel uji heteroskesatisitas Park

Tabel 7. Uji Heteroskedastisitas Park

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	18,391	10,292		1,787	,081
	LnVarX	-3,992	2,592	-,229	-1,540	,131

a. Dependent Variable: LnVarU2

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan tabel 7 di atas maka data dinyatakan tidak mengalami gejala heterokedastisitas karna nilai t hitung sebesar -1,540 lebih kecil dari nilai t tabel sebesar 1,681 ($n-k$ atau $45-1-1=43$).

Uji t (Uji Parsial)

Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (Motivasi) terhadap variabel terikat (volume penjualan) dengan menggunakan alat uji parsial (uji t). Hasil uji t ditunjukkan pada tabel 8 dibawah ini.

Tabel 8. Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients ^a						
	Mode	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
1		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	38,818	7,864		4,936	,064
1	Motivasi	,280	,147	,279	1,905	,000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

Berdasarkan tabel di atas, dapat dijelaskan pengaruh secara parsial,



diperoleh t_{hitung} untuk Motivasi (X) sebesar 1,905 sementara nilai t_{tabel} pada α 0,05 dengan *degree of freedom* (df) $(n-k-1)$ $(45-1-1) = 43$ sebesar 1.681 (lampiran 6). Maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi berpengaruh positif terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupate Nias Selatan. Selain itu karena nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupate Nias Selatan.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui persentase variabel independen secara simultan menjelaskan variabel dependen. Semakin tinggi koefisien determinasi, maka semakin tinggi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat. Hasil pengujian koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 9 dibawah ini:

Tabel 9. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Mod el	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,279 ^a	,078	,056	5,670

a. Predictors: (Constant), Motivasi

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Olahan Peneliti (2025)

Dari hasil pengolahan diatas diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,078 (78%) dengan arti bahwa 78% variabel terikat (volume penjualan) dapat dijelaskan oleh variabel bebas (Motivasi) sedangkan sisanya 22% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk di dalam penelitian ini.

Pembahasan

Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana dengan metode *Ordinary Last Square* (OLS) yang berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat, dimana dijelaskan dalam hipotesis bahwa diduga adanya pengaruh variabel Motivasi terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.

Dari hasil uji hipotesis pada sub bab sebelumnya d apat diketahui bahwa Motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini dapat dilihat melalui hasil signifikan uji t sebesar $0,0000 < \alpha = 0,05$ maka Motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupate Nias Selatan. Bermula dari fenomena yang terjadi di UD. Bersaudara Kecamatan Fanayama dan rumusan masalah yakni bagaimanakah pengaruh Motivasi terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupate Nias Selatan? Oleh karena itu dalam pembahasan ini telah menjelaskannya.

Hasil penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu. Penelitian Tarozinduhu Laia (2023) dengan judul Pengaruh Motivasi terhadap Volume Penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Sedangkan penelitian terdahulu oleh Malik (2015) dengan penelitian berjudul "Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan *Notebook* Merek Acer pada CV. Galaksi Komputer di Samarinda". Metode analisis dari kedua penelitian ini



menggunakan metode statistik analisis regresi sederhana, uji t (parsial) dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menyatakan bahwa faktor Motivasi sama-sama memberikan pengaruh signifikan terhadap volume penjualan secara parsial.

Dari hasil pengolahan data pada penelitian ini diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,078 (78%) dengan arti bahwa 78% variabel terikat (volume penjualan) dapat dijelaskan oleh variabel bebas (Motivasi) sedangkan sisanya 22% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk di dalam penelitian ini. Untuk mengetahui pengaruh Motivasi terhadap volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan dengan persamaan regresi sederhana sebagai berikut.

$$Y = 38,818 + 0,280 X$$

Keterangan:

Y : Variabel terikat yang diprediksikan
 α : 38,818
 b_1 : 0,280
X : Variabel bebas

Sesuai dengan persamaan regresi di atas, diketahui bahwa nilai konstanta (α) sebesar 38,818 artinya bahwa nilai volume penjualan jika Motivasi sama dengan nol. Kemudian persamaan regresi sederhana bahwa Motivasi menghasilkan koefisien regresi sebesar 0,280, artinya apabila Motivasi mampu dimaksimalkan atau diberi nominal dengan angka persentase 100% maka akan mampu meningkatkan volume penjualan sebesar 0,280%. Hal ini menunjukkan bahwa peran dari variabel bebas Motivasi sangatlah penting bagi volume penjualan.

D. Penutup

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan bahwa Motivasi mempengaruhi volume penjualan di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Hal ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Secara parsial bahwa Motivasi (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan (Y) di UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.
2. Selanjutnya hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa variabel terikat (Volume Penjualan) dapat dijelaskan oleh variabel bebas (Motivasi)

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, peneliti menyarankan beberapa hal berikut ini:

1. Hendaknya UD. Constan Kelurahan Pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan serta mempertahankan indikator-indikator dari Motivasi untuk meningkatkan volume penjualan baik sekarang maupun di waktu yang akan datang dan diharapkan dimasa mendatang lebih ditingkatkan lagi dalam upaya mencapai tujuan usaha.
2. Kepada peneliti selanjutnya, jika berminat melanjutkan penelitian ini sebaiknya memperluas lebih banyak lagi mengenai faktor yang mempengaruhi volume penjualan



selain dari Motivasi dan pelayanan dengan sampel yang lebih banyak.

E. Daftar Pustaka

- Agusmina Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Alma, Buchari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta
- Anis Sumanti Manao. (2022). Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Nias Selatan. Vol 5 Dian Kasih Bago (2022). No 1 (2022) Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Pengelolaan Keuangan, Pendapatan, Dan Aset Daerah Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölö Kecamatan O'o'u *FAGURU : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Bohalima, A. Y. (2024). Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Teluk Dalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 254-264. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1382>
- Bria, Donatus Klau. 2017. Pengaruh Harga Jual Produk dan Biaya Motivasi terhadap Volume Penjualan pada PT. Dragon Produk Indonesia Caringin Kabupaten Bogor. *Jurnal Visionida*, Volume 3 Nomor 1; 25-38.
- Buulolo, R. (2024). Analisis Tata Cara Pemungutan Penyetoran Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Oleh Bendaharawan Pemerintah Studi Kasus Kabupaten Nias Barat. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 265-276. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1384>
- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijer-sc.v4i2.614>
- Duha, A; Harefa, D. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Duha, R; Harefa, D. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. Nuta Media
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. Nuta Media
- Fau, A., Dkk. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10–18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A., Dkk. (2022). *Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi*. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, A., Dkk. (2022). *Teori Belajar dan Pembelajaran*. CV. Mitra Cendekia Media.
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan*



- Matematika*, 2(2), 45-55.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2024). Learning Mathematics In Telukdalam Market: Calculating Prices And Money In Local Trade. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 97-107.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2305>
- Gaurifa, R. H. (2024). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Di Uptd Puskesmas Luahagundre Maniamolo Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 228-240.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1355>
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Handayani. 2017. Pengaruh Motivasi Wisata Bahari dan Kualitas Pelayanan terhadap Peningkatan Jumlah Kunjungan Wisatawan di Pelabuhan Muncar Banyuwangi. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*. (Online) Vol. 7, No. 2.
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 69-73.
Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/HAGA/article/view/324>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2024). Exploring Local Wisdom Values Of South Nias For The Development Of A Conservation-Based Science Curriculum. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 5(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/tunas.v5i2.2284>
- Harefa, D. (2024). Preservation Of Hombo Batu: Building Awareness Of Local Wisdom Among The Young Generation Of Nias. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2334>
- Harefa, D. (2024). Strengthening Mathematics And Natural Sciences Education Based On The Local Wisdom Of South Nias: Integration Of Traditional Concepts In Modern Education. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 63-79.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2347>
- Harefa, D. (2024). The Influence Of Local Wisdom On Soil Fertility In South



- Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 3(2), 18-28.
<https://doi.org/10.57094/jsa.v3i2.2333>
- Harefa, D. (2025). Filsafat Pendidikan Nasional Sebagai Budaya Kearifan Lokal Nias. CV Lutfi Gilang
- Harefa, D. (2025). Fisika Di Dunia Nyata : Evaluasi Pendidikan IPA Yang Tak Sekadar Hitungan Dan Rumus. CV Lutfi Gilang
- Harefa, D. (2025). Getting To Know Yahowu And Ya'ahowu Warm Greetings From The Nias Community. *KOHESI : Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia*, 5(2), 15-27.
<https://doi.org/10.57094/Kohesi.V5i2.2559>
- Harefa, D. (2025). Globalizing Hombo Batu The Role Of English In Promoting Nias Local Wisdom On The International Stage. *Research On English Language Education*, 7(1), 74-91.
<https://doi.org/10.57094/Relation.V7i1.2638>
- Harefa, D. (2025). Hombo Batu A Traditional Art That Can Be Explained With The Laws Of Physics. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 4(1), 264-276.
<https://doi.org/10.57094/Faguru.V4i1.2459>
- Harefa, D. (2025). Hombo Batu The Tradition Of South Nias That Teaches Courage And Cooperation. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 4(1), 75-84.
<https://doi.org/10.57094/Faguru.V4i1.2454>
- Harefa, D. (2025). Implementation Of Pancasila Character Education In Hombo Batu In South Nias. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*. 6(1), 1-13,
<https://doi.org/10.57094/Jpkn.V6i1.2566>
- Harefa, D. (2025). Improving Environmental Conservation Skills through Science Learning that Values the Local Wisdom of Hombo Batu in the Botohilitano Indigenous Community. *Global Sustainability and Community Engagement*, 1(3), 119-130. Retrieved from <https://iesrjournal.com/index.php/gsce/article/view/302>
- Harefa, D. (2025). Innovation In Social Science Learning Based On Local Wisdom: Hombo Batu As A Cultural Education Media In South Nias. *Curve Elasticity: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 6(1), 15-27.
<https://doi.org/10.57094/Jpe.V6i1.2555>
- Harefa, D. (2025). Integrating Character Education Into Science Learning To Improve Academic Achievement At Sma Teluk Dalam. *Tunas : Jurnal Pendidikan Biologi*, 6(1), 1-13.
<https://doi.org/10.57094/Tunas.V6i1.2909>
- Harefa, D. (2025). Kearifan Lokal Nias Dalam Pembelajaran IPA. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D. (2025). Mathematics As A Philosophical Foundation In Hombo Batu: Exploring Nias' Local Wisdom Through The Perspective Of Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan*



- Matematika*, 4(1), 13-26.
<https://doi.org/10.57094/Afore.V4i1.2557>
- Harefa, D. (2025). Ruang Lingkup Ilmu Pengetahuan Alam Sekolah Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D. (2025). The Application Of Hombo Batu Local Wisdom-Based Learning In Enhancing Student Discipline And Cooperation In The Nias Islands. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 8(1), 14-27.
<https://doi.org/10.57094/Ndrumi.V8i1.2565>
- Harefa, D. (2025). The Influence Of Soil Texture Types On Land Resilience To Drought In South Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 4(1), 13-30.
<https://doi.org/10.57094/Jsa.V4i1.2585>
- Harefa, D. (2025). Transformasi Pendidikan IPA Fisika Di Era Industri 5.0 : Mempersiapkan Generasi Pintar Dan Berinovasi, CV Lutfi Gilang
- Harefa, D., & Fatolosa Hulu. (2024). Mathematics Learning Strategies That Support Pancasila Moral Education: Practical Approaches For Teachers. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 51-60.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2299>
- Harefa, D., & I Wayan Suastra. (2024). Mathematics Education Based On Local Wisdom: Learning Strategies Through Hombo Batu. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 1-11.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2236>
- Harefa, D., (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah Jakarta Utara). *Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik*, 7(2), 49-73.
- Harefa, D., (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil belajar Fisika Ditinjau dari Atensi Siswa (Eksperimen Pada Siswa Kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). *Faktor Jurnal Ilmiah Kependidikan* 5 (1), 35-48.
- Harefa, D., (2021). Monograf Penggunaan Model Pembelajaran Meaningful Instructional design dalam pembelajaran fisika. CV. Insan Cendekia Mandiri.
https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=RTogEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&ots=gmZ8djJHZu&sig=JKoLHfClJJF6V29EtTToJCrvnmnl&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Harefa, D., (2022). Student Difficulties In Learning Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/afore.v1i2.431>
- Harefa, D., Budi Adnyana, P., Gede, I., Wesnawa, A., Putu, I., & Ariawan, W. (2024). Experiential Learning: Utilizing Local Wisdom Of Nias For Future Generations. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*, 5(2), 52-61.
<https://doi.org/https://doi.org/10.57094/jpkn.v5i2.2254>
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, D., Dkk (2024). Bimbingan Belajar Matematika Tingkat SD. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 30-38.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i1.1933>
- Harefa, D., Dkk. (2022). Aplikasi Pembelajaran Matematika. CV. Mitra Cendekia Media
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *Haga : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2),



- 11-21.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Socialization Of Administrative Services In The Research And Community Service Institution At Nias Raya University. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 93-99.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i1.928>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/teori-fisika-A1UFL.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori perencanaan pembelajaran. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/teori-perencanaan-pembelajaran-GO5ZY.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Statistik Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal Nias. *NDRUMI: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51.
<https://doi.org/https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2226>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album “Keramat” Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15.
<https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2117>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Perspektif Psikologi Pendidikan Kearifan Lokal Nusantara. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Harefa, D., I Made Sutajaya, I Wayan Suja, & Ida Bagus Made Astawa. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal NIAS. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51-61.
<https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2226>
- Harefa, D., I Made Sutajaya, I Wayan Suja, & Ida Bagus Made Astawa. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album “Keramat” Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15.
<https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2117>
- Harefa, D., Sarumaha, M. ., Telaumbanua, K. ., Telaumbanua, T. ., Laia, B. ., & Hulu, F. . (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences . *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 4(2), 240–246.
<https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Hondo, N. (2024). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Polisi Pamong Praja Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 188-203.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1311>
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. *PRISMA*, 11(1), 210–220.
- Jelita., Dkk. (2022). Bunga rampai konsep dasar IPA. Nuta Media
- Johani. 2017. Pengaruh Harga, Motivasi dan Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Koperasi Ikada Daihatsu Juanda Cabang Samarinda Tahun 2013-2016. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Volume 5 Nomor (3); 551-565.
- Kotler, Philip dan Armstrong. 2009. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1, Jakarta: Erlangga



- Kotler, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Erlangga
- Linda Darniati Zebua (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Di Toko Imelda Ponsel Telukdalam. Vol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Machfoedz, Mahmud, 2005. *Pengantar Pemasaran Modern*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Malik, Zulmi Nur. 2016 Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan
- Manao, I. K. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Di Ud. Anis Berkat Kecamatan Telukdalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 204-215. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1338>
- Mendrofa, F. (2024). Pengaruh Semangat Kerja Terhadap Efektivitas Organisasi Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 216-227. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1346>
- Molli Wahyuni., dkk. (2023). Statistik multivariat. Nuta Media
- Ndruru, P. (2024). Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Hilisalawa'ahe. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 241-253. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1373>
- Nehe., F., Z., Dkk (2024). *Model Pembelajaran Contextual Teaching and Learning (CTL) terhadap Kemampuan Pemahaman Konsep Matematis Siswa pada Materi Dimensi Tiga*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Neolaka, Amos. 2016. *Metode Penelitian dan Statistik*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Ningrum dan Harti. 2012. *Strategi Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Notebook Merek Acer pada CV. Galaksi Komputer di Samarinda. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. Volume 3 Nomor (4); 821-831.
- Nurhani Gowasa (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Di Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (Samsat) Telukdalamvol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Prajawantoro. 2015. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Penjualan Tepung Tapioka pada CV. Srikandi di Gaya Baru Lampung Selatan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. (Online) Vol. 5, No. 2.
- Priyanto, Rahmat. 2018. Peranan Motivasi terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk Rajutan di CV Konta Djaya Binong Jati. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Volume 1 Nomor 2; 296-304.
- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Rustiani Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Santoso, Singgih. 2012. *Statistik Parametrik*. Jakarta : PT. Gramedia
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>



- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. *NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora*, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (*Physalis Angulata* L.) Sebagai Obat Tradisional. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Sarumaha, M., Dkk. (2024). Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda. 12(3), 663. <https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Sihura, 2018. Pengaruh Bauran Motivasi Terhadap Volume Penjualan Motor Yamaha Mio di UD. Mitra Motor Telukdalam. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. (Online) Vol. 1.1
- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Sinulingga, Nora. 2015. Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada PT. Citramandiri Lestari Medan. *Jurnal Manajemen dan Informatika Pelita Nusantara*. Volume 17 Nomor 01; ISSN 2088-3943; 60-64.
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT
- Swastha, Basu dan Irawan. 2017. *Asas-Asas Marketing*. Yogyakarta : Liberty
- Telaumbanua, K., & Harefa, D. (2024). Efektivitas Layanan Penguasaan Konten Dalam Meningkatkan Kreativitas Belajar. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 16-29. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1919>
- Tjiptono. 2002. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Penerbit Andi
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Umar, Husein. 2011. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi kedua. Jakarta: Rajawali Pers.
- Umi Narsih, D. (2023). Bunga rampai “Kimia Analisis farmasi.” Nuha Medika. <https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilna-minah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-a-tenriugi-daeng/>
- Waruwu, A. I. (2024). Pengaruh Disiplin Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Aparatur Desa Di Kecamatan Huruna Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 17-30. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1916>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students’ Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education



Study Program Of STKIP Nias Selatan.
*FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa
Keguruan Universitas Nias Raya
(UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9

Werniawati Sarumaha .(2022). Vol 5 No 1 (2022)
Pengaruh Budaya Organisasi Dan
Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai
Pada Kantor Camat Telukdalam
Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah
Mahasiswa Nias Selatan

Yulitasari. 2014. Pengaruh Biaya Motivasi
terhadap Volume Penjualan pada
Yamaha Sudirman Motor
Temanggung. Jurnal Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta.

Zebua, N. R. (2024). Analisis Swot Pada Usaha
Rumah Makan Nasional. *Jurnal Ilmiah
Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 1-16.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1855>

