

RINGKASAN

Nur Annisa Angriani (08320190147). Analisis Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Produk Donat di Kabupaten Maros (Studi Kasus pada Donat Maros (Natos) pada Rest Area Ballu-Ballu). Dibawah bimbingan Ibu Sitti Rahbiah dan Ibu Sabahannur.

Harga jual merupakan besarnya harga yang dibebankan kepada konsumen. Harga pada suatu produk sangat mempengaruhi volume dalam penjualan. Penentuan harga jual juga harus sesuai dengan nilai yang diberikan dan dapat diterima oleh kalangan konsumen. Donat merupakan salah satu makanan selingan atau kudapan yang cukup populer di Indonesia.

Tujuan dalam penelitian ini yaitu, (1) Mendeskripsikan varian produk, harga jual serta volume penjualan Natos di Kabupaten Maros. (2) Mendeskripsikan metode penetapan harga jual produk Natos di Kabupaten Maros. (3) Menganalisis tanggapan responden terhadap penetapan harga jual produk Natos di Kabupaten Maros. (4) Menganalisis pengaruh penetapan harga jual terhadap volume penjualan produk Natos di Kabupaten Maros. Penelitian ini dilaksanakan di usaha Natos di Rest Area Ballu-Ballu Jl. Poros Makassar - Maros, Kecamatan Mandai, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan. Pada bulan November- Januari 2024. Jumlah Responden dalam penelitian ini yaitu 100 orang dengan pengambilan sampel menggunakan Rumus *Lemeshow*. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan regresi linear. Hasil penelitian dapat dilihat sebagai berikut : (1) Produk Natos mempunyai 5 varian yaitu domini (Rp. 25.000), donat reguler (Rp. 28.000), donat abon (Rp. 30.000), bombo (Rp. 30.000) dan dotella (Rp. 35.000). Total produksi dan penjualan oleh semua produk

selama 100 hari pada Natos yaitu 13.094 Box. (2) Metode penetapan harga jual yang diterapkan Natos hanya berdasarkan *full costing* yang dimana metode ini melibatkan perhitungan total biaya produksi (bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, *overhead* variabel dan *overhead* tetap). Setelah total biaya diketahui, perusahaan dapat menambahkan *mark-up* atau margin keuntungan yang diinginkan untuk menentukan harga jual. (3) Tanggapan responden terhadap penetapan harga produk Natos terdapat 4 indikator yaitu keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga dan kesesuaian harga dengan manfaat, diperoleh dengan jumlah 3.539 dan termasuk kategori sangat setuju. Nilai tersebut menunjukkan bahwa harga Natos yang diterapkan oleh Natos termasuk kategori harga yang dianggap wajar dan sebanding dengan nilai yang mereka terima dari produk atau layanan yang mereka beli. (4) Hasil uji menunjukkan bahwa nilai koefisien determinan (R^2) sebesar 18,640 hal ini harga memberikan pengaruh terhadap volume penjualan sedangkan sisanya dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti. Pada uji f menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel harga terhadap volume penjualan sebesar $0,005 < \alpha < 0,05$ artinya harga berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan. Secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : Donat, Harga, Volume Penjualan.