

ABSTRAK

Marwandi, 2023. "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan pada Percetakan Daeng Poster di Kab. Gowa". Skripsi Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh H. A. Muhiddin Daweng dan Samsul Rizal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga dan kualitas produk terhadap volume penjualan pada percetakan daeng poster di Kab. Gowa. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Sampel dalam menggunakan rumus Slovin didapatkan jumlah sampel sebesar 97 subjek. Analisis data menggunakan teknik analisis kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda yang dibantu melalui program aplikasi komputer SPSS.26. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Harga merupakan salah satu penentu perilaku pembelian konsumen jadi harga berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Karena pastinya konsumen akan memperhitungkan mengenai harga yang ditawarkan sesuai atau tidak kah dengan kualitas yang diberikan, semakin baik harga yang ditawarkan oleh perusahaan maka akan membuat konsumen tertarik untuk melakukan perilaku pembelian konsumen dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas dalam suatu produk dapat mempengaruhi minat beli konsumen karena kualitas yang berpusat konsumen adalah keseluruhan fitur dan sifat produk yang berpengaruh pada kemampuan untuk menarik perhatian dan memuaskan kebutuhan konsumen.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Volume Penjualan.

ABSTRACT

Marwandi, 2023. *Printing in Gowa Regency*". Thesis Management Study Programme, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Supervised By: H. A. Muhiddin Daweng and Samsul Rizal.

This study aims to determine the price and quality of products on sales volume at daeng poster printing in Gowa Regency. This type of research is quantitative research. The sample in using the Slovin formula obtained a sample size of 97 subjects. Data analysis using quantitative analysis techniques with multiple linear regression analysis assisted through the SPSS.26 computer application program. The results of this study indicate that price has a positive and significant effect on sales volume Price is one of the determinants of consumer purchasing behaviour so price affects consumer behaviour. Because of course consumers will take into account whether the price offered is appropriate or not with the quality provided, the better the price offered by the company, it will attract consumers to carry out consumer purchasing behaviour and product quality has a positive and significant effect on sales volume. This shows that the quality in a product can affect consumer buying interest because consumer-centred quality is the overall features and properties of the product that affect the ability to attract attention and satisfy consumer needs.

Keywords: Price, Quality Product, Sales Volume.