

**PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA USAHA IKAN
KABUPATEN TAKALAR**

SKRIPSI



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2025**

KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA

JUDUL PENELITIAN :

**PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA USAHA IKAN
KABUPATEN TAKALAR**

SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Oleh :

**NABILA PUTRI RETISA
NIM: 105721113821**

***Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar***

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2025**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Jika bukan karena Allah SWT yang mampukan, aku mungkin sudah lama menyerah”.

(Q.S Al- Insyirah : 05-06)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebar kan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang bisa kau ceritakan”.

(Boy Candra)

“Tidak ada mimpi yang terlalu tinggi dan tidak ada mimpi yang patut diremehkan. Lambung setinggi yang kau inginkan dan gapilah dengan selayaknya yang kau harapkan”

(Maudy Ayunda)

PERSEMBAHAN

1. Kepada Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta karunia pertolongan-Nya selama penulis menyusun skripsi
2. Kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi contoh sekaligus panutan bagi penulis.
3. Kepada cinta pertama penulis bapak Rendy Sarmin, beliau memang tidak sempat merasakan bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis menjadi anak yang tegar, memberikan semangat dan motivasi tiada henti kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana.
4. Kepada pintu surgaku Ibu Sulfianti, Terima kasih sebesar-besarnya kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini kepada penulis. Terima kasih atas nasihat dan support yang diberikan kepada penulis, terima kasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala. Ibu menjadi penguat untuk anak-anaknya agar anak-anaknya tidak menyerah dengan

lika-liku kehidupan. Terima kasih, sudah menjadi tempat pulang untuk penulis.

5. Kepada Almarhum nenek tersayang, yang telah merawat, membesarkan, dan mencurahkan kasih sayang tanpa batas sejak saya kecil hingga usia 21 tahun. Terima kasih atas cinta, doa, dan pengorbanan yang tak pernah henti. Meskipun raga tak lagi bersama. Semoga pencapaian ini menjadi salah satu bukti cinta dan bakti saya untuk nenek di sana
6. Kepada adik-adikku tersayang, Nawal Putri Retisa dan Noreen. Terima kasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terima kasih atas semangat, doa dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi yang paling hebat, adikku.
7. Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri. Nabila Putri Retisa. Terima kasih telah berjuang sejauh ini. Terima kasih untuk tetap memilih berusaha dan meyakinkan diri sendiri sampai di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang di usahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena telah memutuskan untuk tidak menyerah dalam proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut di rayakan untuk diri sendiri.



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Alamat : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp (0411) 866972 Makassar 90221



HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar.

Nama Mahasiswa : Nabila Putri Retisa

No. Stambuk/Nim : 105721113821

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

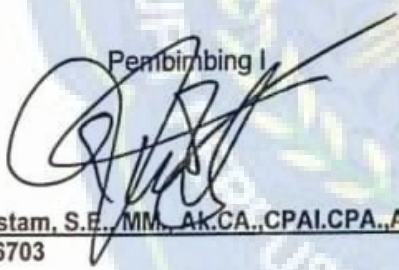
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa penelitian ini telah diperiksa dan diajukan didepan panitia Penguji Skripsi Strata (S1) pada tanggal 12 juli 2025 di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

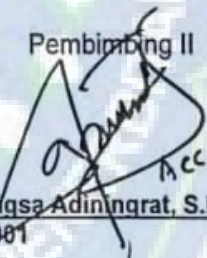
Makassar, 21 juni 2025

Menyetujui

Pembimbing I


Andi Rustam, S.E., MM., Ak.CA., CPAI.CPA., Asean CPA
0909096703

Pembimbing II


Dr. Andi Arifwangsa Adiningrat, S.E., S.Pd., M.Ak
NIDN : 0916028981

Mengetahui,

Dekan


Dr. Edi Jusriadi, S.E., M.M
NBM : 1038166

Ketua Program Studi


Nasrullah, S.E., M.M
NBM : 1151132



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama: NABILA PUTRI RETISA, Nim: 105721113821 diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: 0010/SK-Y/61201/091004/2025. Tanggal 16 Muharram 1447 H/12 Juli 2025 M. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Manajemen** pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 16 Muharram 1447 H
12 Juli 2025 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Dr. Ir. H. Abd. Rakhim Nanda, S.T., M.T., I.P.U (.....)
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Dr. Edi Jusriadi, S.E., M.M
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc.
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Muh.Rum, SE., M.Si
2. Dr. Siti Aisyah, S.E., M.M
3. Dr. Muhammad Nur Abdi, SE., MM.
4. Abdul Muttalib, SE., MM

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar


Dr. Edi Jusriadi, S.E., M.M
NBM: 1038166



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NABILA PUTRI RETISA

Stambuk : 105721113821

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi : Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar.

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 21 Juli 2025



NABILA PUTRI RETISA
NIM: 105721113821

Diketahui Oleh,

Dekan

Dr. Edi Jusriadi, S.E., M.M
NBM: 1038166

Ketua Program Studi

Nasrullah, S.E., M.M
NBM: 1151 132



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR



Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NABILA PUTRI RETISA

NIM : 105721113821

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jenis Karya : Skripsi

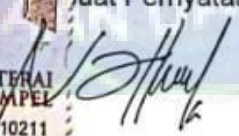
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Makassar, 21 Juli 2025

buat Pernyataan,



NABILA PUTRI RETISA

NIM: 105721113821

ABSTRAK

NABILA PUTRI RETISA 2025, “ Analisis Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar”. Skripsi prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Yang Dibimbing Oleh Pembimbing I Andi rustam Dan Pembimbing II Andi Arifwangsa Adiningrat.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penetapan harga dan kualitas produk terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba, Kabupaten Takalar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner kepada 91 responden yang merupakan pelaku usaha ikan. Variabel independen dalam penelitian ini adalah penetapan harga dan kualitas produk, sedangkan variabel dependennya adalah tingkat penjualan. Analisis data dilakukan dengan regresi linear berganda menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga dan kualitas produk berpengaruh secara parsial maupun simultan terhadap tingkat penjualan. Penetapan harga yang tepat dan kualitas produk yang baik dapat meningkatkan penjualan secara signifikan. Penelitian ini memberikan implikasi penting bagi pelaku usaha ikan dalam merancang strategi harga dan menjaga mutu produk untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan.

Kata Kunci: Penetapan Harga, Kualitas Produk, Tingkat Penjualan, Usaha Ikan, TPI Beba Takalar.

ABSTRACT

NABILA PUTRI RETISA 2025, "Analysis of the Influence of Pricing and Product Quality on Sales Levels in Fish Businesses in Takalar Regency". Thesis, Economic and Business Management Study Program, Faculty of Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by Supervisor I Andi Rustam and Supervisor II Andi Arifwangsa Adiningrat.

This study aims to analyze the effect of pricing and product quality on sales levels in fish businesses at TPI Beba, Takalar Regency. This study uses a quantitative approach with a survey method by distributing questionnaires to 91 respondents who are fish business actors. The independent variables in this study are pricing and product quality, while the dependent variable is the sales level. Data analysis was carried out using multiple linear regression using SPSS. The results showed that pricing and product quality had a partial and simultaneous effect on sales levels. The right pricing and good product quality can significantly increase sales. This study provides important implications for fish business actors in designing pricing strategies and maintaining product quality to increase competitiveness and income.

Keywords: Pricing, Product Quality, Sales Level, Fish Business, TPI Beba Takalar.

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur, penulis mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Berkat nikmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Skripsi Penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar” tepat waktu, meskipun dihadapkan pada berbagai rintangan dan tantangan. Semoga salam dan shalawat senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, serta kepada keluarganya, sahabat-sahabatnya, dan semua orang yang tetap istiqamah di jalan-Nya.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian Skripsi Penelitian ini tidak terlepas dari berbagai tantangan. Namun, berkat kesabaran, ketekunan, serta dukungan dari rekan-rekan yang terlibat, semua hambatan tersebut dapat diatasi dengan baik. Semua ini dilalui dengan cara yang sederhana. Penulis menyadari bahwa penelitian skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Begitu pula, tak ada manusia yang sempurna tanpa kesalahan. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya, Ayahanda Rendy Sarmin dan Ibunda Sulfianti, serta saudara saya yang selalu memberikan dukungan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih ini juga ditujukan khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Abd. Rakhim Nanda, M.T..IPU Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Bapak Dr. Edi Jusriadi, S.E.,M.M Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Nasrullah, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. H Andi Rustam, S.E., MM., Ak.CA.,CPAI.CPA.,Asean CPA selaku pembimbing I yang telah berkenan memberi arahan, bimbingan, motivasi selama proses penyusunan skripsi penulis.
5. Bapak Dr. Andi Arifwangsa Adiningrat, S.E., S.Pd., M.Ak selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam penyusunan skripsi.
6. Bapak/Ibu Dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tidak kenal lelah memberikan dan mengajarkan kepada penulis ilmu selama perkuliahan.
7. Staf Dan Karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Sahabat-sahabatku: Nawal, Dini, Tiwi, Friska yang selalu support dan membantu penulis baik selama pelajaran berlangsung maupun penyusunan skripsi.
9. Kepada Teman-teman terkhusus kelas M21D yang senantiasa kebersamai penulis dari maba dan sampai penyusunan skripsi penulis selesai.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan Skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater tercinta Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Makassar , 25 Mei 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMANJUDUL.....	ii
MOTOO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Teori.....	6
1. Teori Penetapan Harga	6
2. Teori Kualitas Produk.....	7
3. Teori Tingkat Penjualan.....	9
B. Penelitian Terdahulu.....	11
C. Kerangka Pikir.....	18
D. Hipotesis	18
III. METODE PENELITIAN	20
A. Jenis Penelitian	20
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	20
C. Jenis dan Sumber Data.....	21
D. Populasi dan Sampel	21
E. Teknik Pengumpulan Data	23
F. Defenisi Operasional Variabel dan Pengukuran	23
G. Metode Analisis Data	26

H. Uji Hipotesis.....	31
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	33
B. Penyajian Data (Hasil Penelitian).....	35
C. Pembahasan.....	54
V PENUTUP.....	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN.....	69
BIOGRAFI PENULIS.....	105



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	11
Tabel 3.1 Responden.....	23
Tabel 3.2 Definisi Operasional Dan Pengukur.....	25
Tabel 3.3 Skala Likert.....	26
Tabel 4.1 Karakter Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	36
Tabel 4.2 Karakter Responden Berdasarkan Usia.....	36
Tabel 4.3 Karakter Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	37
Tabel 4.4 Karakter Responden Berdasarkan Lama Bekerja	38
Tabel 4.5 Karakter Responden Berdasarkan Penghasilan	39
Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Penetapan Harga (X1)	40
Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X2)	41
Tabel 4.8 Deskripsi Variabel Tingkat Penjualan (Y).....	43
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas	44
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas	46
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas	47
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinearitas	48
Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Linear Berganda	50
Tabel 4.14 Hasil Uji Parsial (Uji T)	52
Tabel 4.15 Hasil Uji Simultan(Uji F)	53
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir 18

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Dinas Perikanan Kab Takalar. UPT TPI

Beba kab.Takalar. 35

Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas 49



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	70
Lampiran 2 Tabulasi Data Penetapan Harga.....	74
Lampiran 3 Tabulasi Data Kualitas Produk	76
Lampiran 4 Tabulasi Data Tingkat Penjualan	78
Lampiran 5 Hasil Analisis Statistik	80
Lampiran 6 Dokumentasi Penyebaran Kuesioner	88
Lampiran 7 Surat Penelitian	90
Lampiran 8 Surat Balasan Izin Penelitian	91
Lampiran 9 Validasi Data.....	92
Lampiran 10 Validasi Abstrak	93
Lampiran 11 Surat Keterangan Bebas Plagiat	94

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Aktivitas penjualan merupakan suatu proses yang penting dan sangat perlu diterapkan oleh para pedagang, terutama dalam menyediakan produk yang dihasilkannya. Hal ini bertujuan untuk mencapai tingkat penjualan produk yang diharapkan dan dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan bagi pedagang. Dalam mencapai tingkat pendapatan yang tinggi adalah salah satu tujuan utama suatu bisnis.

Ketepatan dalam data mengenai beban produksi memiliki dampak yang signifikan dalam menentukan beban utama pembuatan yang tepat. Demikian pula, penetapan harga produksi yang akurat akan memengaruhi harga jual yang sesuai. Penentuan yang tepat di sini berarti tidak melebihi harga yang seharusnya, tetapi juga tidak terlalu rendah, agar dapat menghasilkan keuntungan yang tepat. Namun, jika perhitungan ini tidak akurat, hal itu akan sangat memengaruhi harga jual, yang pada akhirnya dapat menyebabkan suatu bisnis mengalami kerugian.

Ketidakpastian harga ikan adalah masalah yang kerap dialami oleh para nelayan dan para pedagang ikan pada TPI Beba Kab. takalar. Ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk perubahan pasokan ikan, ketidakstabilan permintaan di pasar, tingginya biaya produksi, serta faktor eksternal seperti kondisi cuaca yang buruk atau perubahan dalam kebijakan pemerintah. Akibat dari ketidakpastian harga ikan ini adalah berkurangnya pendapatan bagi nelayan dan para pedagang ikan. Mereka menghadapi

kesulitan dalam merencanakan investasi atau pengembangan bisnis karena tidak mampu memprediksi pendapatan yang akan diperoleh dari hasil penjualan ikan. (Unsul Abrar et al., 2024)

Penetapan Harga merupakan faktor penting dalam penjualan karena harga merupakan nilai sejumlah uang yang dibayarkan konsumen kepada penjual atas barang atau jasa yang membelinya. Dan secara umum harga adalah sejumlah uang yang konsumen bayarkan kepada penjual untuk mendapatkan barang atau jasa yang ingin membelinya. Oleh karena itu, harga biasanya ditentukan oleh penjual atau pemilik jasa. Namun dalam seni jual beli, pembeli atau konsumen dapat melakukan negosiasi harga (Azizah & Maskur, 2024).

Penetapan beban inti dalam proses pembuatan suatu produk dapat mengurangi ketidakpastian saat menentukan kualitas penjualan. Beban pembuatan tersebut dapat terdiri dari berbagai jenis biaya, yaitu biaya pembuatan dan nonpembuatan. Proses penetapan beban pembuatan melibatkan beberapa elemen yang perlu diperhatikan dengan serius, termasuk biaya yang menjadi bagian dari beban produksi utama dan pengaturan alokasi anggaran tersebut dengan teliti untuk mencerminkan sumber ekonomi yang sebenarnya. Umumnya, beban produksi ini nantinya akan menjadi dasar untuk menghitung beban utama produksi yang digunakan untuk mengalkulasi biaya produk jadi, sementara biaya non produksinya akan dimasukkan ke dalam beban utama produksi untuk menghitung beban pokok produksi (Achmad Fauzi et al., 2023).

Kualitas produk adalah segala sesuatunya yang bisa menaruh penawaran bagi penguasa supaya memperhatikan, meminta, mencari, membeli, atau mengonsumsi pasar agar bisa memenuhi apa yang diinginkan

dan diharapkan oleh pasarnya. Semakin banyak produk yang dipasarkan, maka semakin menaruh dorongan persaingan antar pengusaha pada memperoleh calon konsumennya menggunakan cara-caranya yang sesuai. Oleh karena itu, dengan menetapkan harga yang berkesesuaian menggunakan keadaan pasarnya, maka akan bisa menaruh peningkatan atas daya tarik beli konsumennya (Khairunnisa Kamir et al., 2023).

Faktor krusial pada menaikkan daya saing pasar merupakan menggunakan kualitas produknya supaya bisa menaruh kepuasan bagi konsumen atas barang yang diinginkan dan dibutuhkannya, yang seiring pertambahan kedewasaan pikirannya konsumen pada menimbang pemilihan kualitas suatu produk, akan menaruh tuntutan pada pengusaha agar terus melakukan evaluasi dan perbaikan atas kualitas produknya (Falencia Sally Marcella Dermawan & Iva Khoiril Mala, 2024)

Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Beba di Kabupaten Takalar merupakan salah satu pusat aktivitas perdagangan ikan yang cukup ramai dan menjadi sumber penghasilan utama bagi banyak nelayan serta pedagang ikan setempat. Dalam praktiknya, persaingan antar pedagang sangat ketat, sehingga strategi seperti penetapan harga dan peningkatan kualitas produk menjadi penting untuk menarik minat pembeli. Namun, realita di lapangan menunjukkan adanya perbedaan harga ikan meskipun jenis dan ukurannya serupa. Selain itu, sebagian pedagang kurang memperhatikan kualitas ikan yang dijual, terutama dalam hal kesegaran dan penanganannya, sehingga memengaruhi daya tarik produk di mata konsumen. Kondisi ini berdampak pada tingkat penjualan yang tidak merata ada pedagang yang cepat menghabiskan dagangannya, sementara yang lain mengalami kesulitan

menjual ikan. Permasalahan ini diperparah oleh rendahnya pemahaman sebagian pelaku usaha mengenai pentingnya strategi pemasaran, khususnya terkait penetapan harga dan kualitas produk. Oleh karena itu, penting untuk meneliti sejauh mana pengaruh penetapan harga dan kualitas produk terhadap tingkat penjualan di TPI Beba sebagai dasar untuk memberikan solusi yang tepat dalam meningkatkan daya saing usaha ikan di daerah tersebut.

Berdasarkan dengan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar”**.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah penetapan harga berpengaruh terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar?
3. Apakah penetapan harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap tingkat penjualan di TPI Beba Kabupaten Takalar?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar.

3. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga dan kualitas produk secara simultan terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar.

D. Manfaat Penelitian

1. Akademisi

Secara teori, penelitian ini berkontribusi pada bidang ilmu manajemen, terutama untuk memahami hubungan antara harga dan kualitas produk dan tingkat penjualan.

2. Praktisi

Hasil penelitian ini sangat berguna bagi pelaku usaha ikan, terutama di TPI Beba kecamatan galesong Kabupaten Takalar, untuk memahami bahwa keputusan dalam menetapkan harga dan menjaga kualitas produk berpengaruh besar terhadap peningkatan penjualan. Ini dapat dijadikan landasan untuk menyusun strategi bisnis yang lebih efektif dalam menarik dan mempertahankan konsumen.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Teori Penetapan Harga

a. Harga Produk

Persepsi harga dapat diartikan sebagai nilai uang yang diterima sebagai imbalan untuk suatu barang, produk, atau jasa. Harga merupakan sesuatu yang harus dibayar untuk memperoleh suatu produk atau jasa. Dalam dunia pemasaran, harga merupakan salah satu variabel yang sangat penting karena dapat mempengaruhi peningkatan minat beli pengguna terhadap suatu produk (Nazara & Yunita, 2023)

Harga didefinisikan sebagai sejumlah uang yang perlu dibayar oleh pembeli untuk mendapatkan suatu barang. Pembeli akan mempertimbangkan harga sebelum mengambil keputusan untuk membeli dan mereka juga akan membandingkan harga dengan pilihan produk lain sambil menilai kecocokan harga dengan nilai barang dan total uang yang dikeluarkan. Selain itu, definisi lain yang berhubungan dengan harga adalah evaluasi pelanggan terhadap kelayakan harga barang dan kemampuannya untuk membeli barang tersebut. (Pratiwi et al., 2021)

Menurut (Tjiptono, 2016), harga merupakan elemen yang memengaruhi secara langsung keuntungan perusahaan. Jumlah yang terjual dipengaruhi oleh level harga yang ditentukan. Mengingat bahwa jumlah yang dijual memengaruhi pengeluaran terkait dengan

efisiensi produksi, harga pun berpengaruh secara tidak langsung terhadap biaya tersebut (Nurfauzi et al., 2023).

b. Indikator Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 278), terdapat empat indikator yang digunakan untuk mengukur penetapan harga yaitu, Keterjangkauan, kesesuaian harga produk, harga bersaing dengan manfaat.

1) Keterjangkauan Harga

Ini merujuk pada penetapan harga yang dilakukan oleh produsen atau penjual, yang mempertimbangkan kemampuan beli konsumen.

2) Daya Saing

Mengacu pada perbedaan penawaran harga yang diajukan oleh produsen, yang bersaing satu sama lain untuk produk yang sama, guna menarik minat konsumen.

3) Kesesuaian Harga dengan Manfaat Produk

Ini melibatkan penetapan harga oleh produsen atau penjual yang sesuai dengan manfaat yang bisa diperoleh konsumen dari produk yang mereka beli.

2. Teori Kualitas Produk

a. Pengertian Kualitas Produk

Kualitas produk dapat diartikan sebagai fokus utama perusahaan. Kualitas merupakan salah satu pedoman penting agar suatu produk dapat bersaing, harus memberikan kepuasan kepada konsumen yang lebih baik atau setidaknya sama dengan kualitas

produk pesaing. Mengingat bahwa kualitas produk berkaitan dengan masalah kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen kini menjadi tujuan upaya pemasaran produsen. Kualitas produk menunjukkan keawetan dan keandalan produk. Dari sudut pandang pemasaran, kualitas diukur dengan persepsi pembeli terhadap kualitas produk.(Putri & Rahmizal, 2022)

Kotler dan Keller (2016: 164) juga menyatakan bahwa kualitas produk adalah kemampuan suatu barang untuk menghasilkan hasil atau kinerja yang memenuhi atau melampaui persyaratan pelanggan. Tjiptono (2016: 95) menyatakan kualitas produk adalah kualitas yang mencakup upaya untuk memenuhi atau melampaui harapan pelanggan. Kualitas mencakup produk, layanan, manusia, proses, dan lingkungan. Kualitas adalah keadaan perubahan yang konstan.(Mentang et al., 2021)

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:272), kualitas produk (*product quality*) merupakan salah satu alat *positioning* yang paling penting bagi pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung terhadap kinerja suatu produk atau jasa. Oleh karena itu, kualitas berkaitan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Tepatnya, kualitas dapat didefinisikan bebas kesalahan. Sedangkan menurut Purba (2019:275), jika suatu perusahaan ingin mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar, maka harus memahami aspek apa saja yang digunakan oleh konsumen untuk membedakan produk yang saya jual dengan produk pesaing.

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk atau jasa memiliki fitur dan spesifikasi untuk memenuhi kebutuhan konsumen

kegunaan dan kegunaan fungsi produk dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Indikator kualitas produk menurut Tjiptono (2016:134) adalah sebagai berikut: kinerja keberlanjutan, daya tahan, keistimewaan, kesesuaian. (Agustin et al., 2023)

b. Indikator Kualitas Produk

Indikator kualitas produk menurut Tjiptono (2016:134) adalah sebagai berikut: keistimewaan, Kinerja, kesesuaian, daya tahan:

1) keistimewaan (*Features*)

Khususnya kinerja, berguna untuk melengkapi fungsi dasar yang berkaitan dengan pemilihan dan pengembangan produk.

2) Kinerja (*Performance*)

Kinerja mengacu pada manfaat atau hasil utama yang diberikan suatu produk. Ini termasuk kecepatan, efisiensi, atau fitur lain yang menjadi alasan utama pembelian.

3) Kesesuaian (*Conformance*)

Pertanyaan yang berkaitan dengan tingkat kesesuaian dengan spesifikasi yang dilakukan sebelumnya berdasarkan keinginan pelanggan.

3. Teori Tingkat Penjualan

a. Pengertian Tingkat Penjualan

Menurut Marbun dari Nasution et.al (2017), tingkat penjualan adalah jumlah keseluruhan barang yang dijual suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan suatu perusahaan, semakin banyak keuntungan yang dihasilkannya. (Ihda Ayatillah & Prabowo, 2023)

Skala penjualan sangat dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjual. Menurut Freddy Rangkuti (dalam Agus Prasetyo 2016:97), tingkat penjualan adalah pendapatan yang dinyatakan secara kuantitatif dalam bentuk fisik atau volume atau satuan produk. Tingkat penjualan adalah pencapaian penjualan yang merupakan kenaikan atau penurunan penjualan dan dapat dinyatakan dalam satuan, kg, ton atau liter. Menurut Rangkuti (dalam Ramita Lumban Batu 2019:24), aspek volume penjualan adalah: (Hulu et al., 2023)

1) Harga Jual

Faktor harga sangat penting dan sangat mempengaruhi konsumsi barang atau jasa yang diproduksi. Mampukah barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan mencapai target konsumen.

2) Produk

Merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan karena barang atau jasa yang disediakan perusahaan sesuai dengan tingkat permintaan konsumen.

3) Kualitas Produk

Merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan. Dengan kualitas yang baik maka konsumen akan setia terhadap produk perusahaan, begitu pula sebaliknya jika kualitas produk kurang baik maka konsumen akan beralih ke produk lain.

b. Indikator Tingkat Penjualan

Menurut Philip Kotler ada tiga indikator dari tingkat penjualan yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, menunjang pertumbuhan:

- 1) Mencapai volume penjualan adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh besarnya jumlah unit produk yang dijual dan sesuai dengan target pencapaian penjualan produk.
- 2) Mendapat laba adalah memperoleh keuntungan dari operasinya atau produk yang terjual.
- 3) Menunjang pertumbuhan adalah menjaga atau mempertahankan tingkat penjualan, aktiva dan laba.

B. Penelitian Terdahulu

Tinjauan empiris / Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian lain. Maka dalam tinjauan pustaka ini mencantumkan referensi jurnal yang terbaru sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1.	Eriswanto & Kartini, (2019)	Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan pada Pt. Liza Christina Garment Industry	Penetapan harga jual (x), dan Penjualan (Y).	Regresi Linear Sederhana	Penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga jual berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada PT. Liza Christina Garment Industry. Melalui analisis regresi linier sederhana, ditemukan bahwa nilai t-hitung sebesar 68,615 lebih besar dari t-tabel 2,034, dan

					tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$, yang membuktikan adanya pengaruh signifikan. Koefisien determinasi (R^2) sebesar 99,2% menunjukkan bahwa penetapan harga jual menjelaskan hampir seluruh variasi dalam penjualan, sedangkan sisanya sebesar 0,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.
2.	Imtiyan & Irwandi, (2021)	Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Ikan Asin di Kota Padang	Kualitas Produk X1, Harga X2, Citra Merek X3, keputusan pembelian ulang Y	analisis jalur (path analysis)	Penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan citra merek mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian ulang ikan asin di kota Padang. Hal ini dapat menjadi acuan bagi produsen ikan asin dalam upaya mengembangkan produk dan meningkatkan hasil penjualan di masa yang akan datang.
3.	(Maulla et al., 2022)	Pengaruh E-commerce, Kualitas	E-commerce (X1). Kualitas Produk (X2), kualitas	Regresi linear berganda	menunjukkan bahwa variabel e-commerce, kualitas produk,

		Produk, Kualitas Layanan dan Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Hijab pada Alifah Griya Muslimah	layanan (X3), Penetapan Harga (X4), Volume penjualan (Y).		kualitas layanan, dan penetapan harga berpengaruh positif dan signifikan baik secara parsial maupun simultan terhadap volume penjualan hijab pada Alifah Griya Muslimah. Hasil uji regresi menunjukkan bahwa keempat variabel independen memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 dan nilai t hitung lebih besar dari t tabel, yang menandakan adanya pengaruh signifikan masing-masing variabel terhadap volume penjualan. Secara simultan, uji F menghasilkan nilai F hitung sebesar 11,408 > F tabel 3,94 dengan signifikansi 0,000, menunjukkan bahwa semua variabel secara bersama-sama.
4.	(Bahruddin & Sentosa, 2022)	Pengaruh Harga, Kelengkapan Produk dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan	Harga (X1), Kelengkapan produk (x2), kualitas produk (X3), Volumen Penjualan Produk (Y).	Regresi linear berganda	menunjukkan bahwa variabel harga, kelengkapan produk, dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap volume

		Produk di Food mart Supermark et Atrium Senen			penjualan, dengan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 64,5%. Secara parsial, masing-masing variabel juga memberikan pengaruh signifikan terhadap volume penjualan: harga ($\beta = 0,386$; $t = 5,525$), kelengkapan produk ($\beta = 0,248$; $t = 3,231$), dan kualitas produk ($\beta = 0,426$; $t = 5,817$), yang seluruhnya memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05..
5.	Badarudin et al., (2022)	Pengaruh Kualitas dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ikan di Pasar Towo'e, Kepulauan Sangihe Periode Tahun 2020 – 2021	Pengaruh Kualitas X1, Harga X2, Keputusan Pembelian Y	regresi linear berganda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas dan harga secara simultan dan parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ikan di pasar Towo'e Kepulauan Sangihe.
6.	Sari et al., (2022)	Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Ikan Asin Pada Masa "Covid 19"	Kualitas produk X1, Harga X2, Volume Penjualan Y	regresi linier berganda	Hasil tersebut menyarankan agar perusahaan Aulia Putri terus meningkatkan kualitas produk dan mempertimbangkan strategi penetapan harga

		di Kecamatan Losari (Studi Kasus di Perusahaan Aulia Putri Desa Kecipir)			untuk meningkatkan penjualan
7.	Khairunnisa Kamir et al., (2023)	Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut di loss Ikan Bapak Dedi (Pasar Baru Balikpapan)	Kualitas Produk X1, Harga X2, lokasi, dan Keputusan Pembelian Y	Regresi linear berganda	Hasil analisis variabel Kualitas Produk, Harga dan Lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada saat membeli Ikan Laut di loss Pak Dedi (Pasar Baru Balikpapan).
8.	Achmad Fauzi et al.,(2023)	Pengaruh Penentuan Harga Jual Menggunakan Variable Costing dengan Memperhitungkan Harga Pokok Produksi	Variabel costing X1, Harga pokok produksi X2, Dan penentuan harga jual Y	Structural Equation Model - Partial Least Square (PLS-SEM)	. Penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan biaya dalam penilaian biaya pendirian suatu organisasi yang dilakukan dengan menggunakan metode penetapan biaya variabel. Menurut organisasi ini, harga jual setiap item ikan segar beku lebih tinggi dibandingkan harga jual setiap item jika menggunakan strategi penetapan biaya variabel. Hal ini ditentukan dengan menghitung harga

					jual aset organisasi dan memverifikasi harga jual dari hasil penilaian
9.	(Sulaiman 1, 2023)	Pengaruh Strategi Penetapan Harga, Kualitas Produk dan Pelayanan Terhadap Peningkatan Penjualan pada Apotek Kimia Farma di Marisa Kabupaten Pohuwato	Strategi penetapan harga (X1), Kualitas produk (X2), pelayanan (X3), Peningkatan Penjualan (Y)	Regresi linear berganda	menunjukkan bahwa secara parsial strategi penetapan harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan, sedangkan kualitas produk dan kualitas pelayanan menunjukkan pengaruh positif namun tidak signifikan. Secara simultan, ketiga variabel, strategi penetapan harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan, dengan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 26,5%, yang berarti bahwa 26,5% variasi dalam peningkatan penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut, sementara sisanya

					dipengaruhi oleh faktor lain.
10	Azizah & Maskur, (2024)	Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, Citra Toko dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Ikan Asin di Kabupaten Rembang	Kualitas produk X_1 , Persepsi X_2 , Citra Toko X_3 , lokasi X_4 , Keputusan Y_1 , pembelian Y_2	Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, (2) persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, (3) citra toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, (4) lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

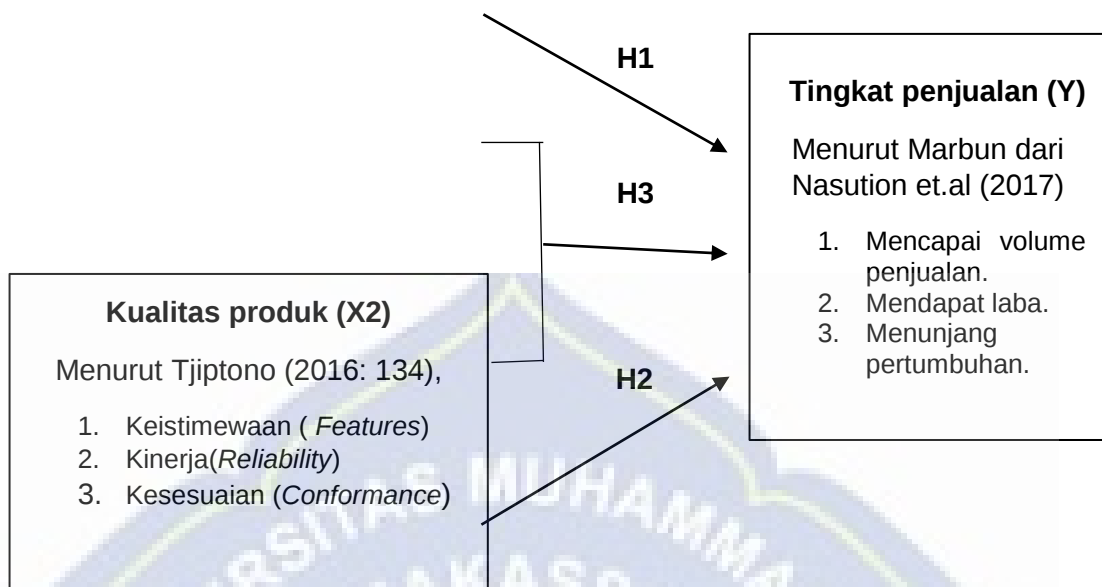
C. Kerangka Pikir

Rancangan penelitian untuk analisis regresi linear berganda menunjukkan seberapa besar pengaruh Penetapan harga (X_1), Kualitas produk (X_2), Tingkat Penjualan (Y) untuk mendekatkan dalam melakukan analisis penelitian, maka dibuat kerangka pemikiran sebagai berikut :

Penetapan Harga (X_1)

Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 278)

1. Keterjangkauan harga
2. Daya saing
3. Kesesuaian harga dan kualitas produk



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

D. Hipotesis

Hipotesis adalah hipotesis penelitian yang didasarkan pada teori yang diperoleh dan kemungkinan jawaban atas berbagai pertanyaan yang diajukan. Karena penelitian ini berfokus pada hubungan antar variabel dalam konteks berpikir, maka hipotesis penelitian yang diajukan adalah sebagai berikut.

H1 : Penetapan Harga Memiliki Pengaruh yang Signifikan Terhadap Tingkat Penjualan pada Usaha Ikan di Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.

H2 : Kualitas Memiliki Pengaruh yang Signifikan Terhadap Tingkat Penjualan Ikan pada Usaha Ikan di Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.

H3 : Penetapan Harga dan Kualitas Produk Secara Simultan Berpengaruh Signifikan Terhadap Tingkat Penjualan pada Usaha Ikan di Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono, metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, sedangkan analisis data bersifat kuantitatif/artistik. Tujuannya adalah untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Penelitian dengan metode kuantitatif mengindikasikan riset yang sudah memenuhi standar ilmiah, seperti konkrit/empiris, obyektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode kuantitatif disebut juga dengan metode discovery. Dengan metode ini, iptek baru dapat ditemukan dan dikembangkan menggunakan data penelitian berupa angka-angka dan analisis statistik. Pendekatan kuantitatif merupakan jenis penelitian yang didasarkan pada filsafat positivisme. Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji populasi atau sampel tertentu. Pengambilan sampel dilakukan secara acak dan data dikumpulkan menggunakan instrumen khusus. Proses analisis data dalam penelitian ini bersifat statistik.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian adalah lokasi untuk dilakukannya suatu penelitian oleh peneliti. Lokasi penelitian ini dilakukan di TPI Beba Kabupaten Takalar.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian adalah lamanya waktu yang diperlukan untuk melakukan pencarian. Durasi penelitian ini telah dilaksanakan selama dua bulan, terhitung mulai dari bulan April - Juni Tahun 2025.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka dan dapat dianalisis secara statistik untuk menjawab rumusan masalah dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Metode ini dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian. Semua ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana harga dan kualitas produk sebagai variabel bebas, berpengaruh terhadap tingkat penjualan yang merupakan variabel terikat. Untuk mengetahui hasil penelitian regresi maka dilakukan penyebaran angket yang diberikan pada penjual ikan yang terdapat di TPI Beba Kabupaten Takalar.

2. Sumber data

Data yang digunakan adalah data primer, yaitu data yang dikumpulkan secara langsung dari responden melalui metode survei dengan kuesioner. Penggunaan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi terbaru dan relevan langsung dari individu yang menjadi objek penelitian.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha ikan yang berada di TPI Beba Kabupaten Takalar, yang berjumlah sebanyak

117 orang. Jumlah ini mencakup semua pelaku usaha ikan yang aktif menjalankan usahanya dan menjadi target utama untuk mengetahui pengaruh penetapan harga serta kualitas produk terhadap tingkat penjualan.

2. Sampel

Teknik pengambilan sampel menggunakan rumus slovin yang berarti sampel yang diambil melalui perhitungan rumus slovin dianalisis untuk menentukan seberapa besar pengaruh variabel harga dan kualitas produk terhadap penjualan.

$$n = \frac{N}{1 + n(e)^2}$$

Ket.

n = Jumlah sampel

N = Jumlah Populasi

e = Batas kesalahan maksimum yang dapat ditoleransi biasanya
(0,05 / 0,1)

$$n = \frac{117}{1 + 117 (0,05)^2}$$

$$= \frac{117}{1 + 117 \times 0,0025}$$

$$= \frac{117}{1 + 0,2925}$$

$$= \frac{117}{1,2925}$$

$$= 91$$

Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang menjadi responden dalam penelitian ini sebanyak 91 responden.

Tabel 3.1 Responden

NO	RESPONDEN	JUMLAH
1	Pappalele	10
2	Pacato	51
3	Pamejang	14
4	Pabolu	16
Total		91

Sumber TPI BEBA 2025

E. Teknik Pengumpulan Data

Angket atau kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang melibatkan pertanyaan-pertanyaan yang telah disusun secara sistematis. Responden diminta untuk memberikan tanggapan yang dapat diukur melalui opsi jawaban yang telah ditentukan atau dengan mengisi ruang kosong. Angket atau kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data dari sampel yang lebih besar dalam penelitian kuantitatif.

F. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

1. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari objek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

a. Variabel Independen

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan perubahan atau munculnya variabel dependen. Variabel bebas penelitian ini adalah harga dan kualitas produk yang

penulis lambangkan dengan huruf X. Indeks harga. dan kualitas produk sebagai berikut :

1) Penetapan Harga (X1)

Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 278), terdapat empat indikator yang digunakan untuk mengukur penetapan harga yaitu:

- a) Keterjangkauan harga
- b) Daya saing
- c) Kesesuaian harga dan kualitas produk

2) Kualitas produk (X2)

Menurut Tjiptono (2016: 134), terdapat empat indikator yang digunakan untuk mengukur Kualitas produk yaitu:

- a) Keistimewaan (*Features*),
- b) Kinerja (*Performance*),
- c) Kesesuaian (*Conformance*),

b. Variabel Dependen

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat dari keberadaan variabel bebas tersebut. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah tingkat penjualan. Yang penulis lambangkan dengan huruf Y.

Menurut Marbun dari Nasution et.al (2017), tingkat penjualan adalah jumlah keseluruhan barang yang dijual suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan suatu perusahaan, semakin banyak keuntungan yang dihasilkannya. (Ihda Ayatillah & Prabowo, 2023)

Menurut Philip Kotler ada tiga indikator dari tingkat penjualan yaitu, mencapai tingkat penjualan, mendapatkan laba, menunjang pertumbuhan:

- 1) Mencapai volume penjualan.
- 2) Mendapat laba.
- 3) Menunjang pertumbuhan.

Tabel 3.2 Definisi operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Alat Ukur
Penetapan Harga (X1)	Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 272), persepsi harga dapat diartikan sebagai nilai uang yang diterima sebagai imbalan untuk suatu barang, produk, atau jasa.	1. Keterjangkauan harga. 2. Daya saing. 3. Kesesuaian Harga dan Kualitas Produk	Skala Likert
Kualitas Produk (X2)	Tjiptono (2016: 95) menyatakan kualitas produk adalah kualitas yang mencakup upaya untuk memenuhi atau melampaui harapan pelanggan. Kualitas mencakup produk, layanan, manusia, proses, dan lingkungan.	1. keistimewaan (<i>Features</i>) 2. Kinerja (<i>Performance</i>) 3. Kesesuaian (<i>Conformance</i>)	Skala Likert
Tingkat penjualan (Y)	Menurut Marbun dari Nasution et.al (2017), tingkat penjualan adalah jumlah keseluruhan barang yang dijual suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan suatu perusahaan, semakin banyak keuntungan yang dihasilkannya.	1. Mencapai volume penjualan. 2. Mendapat laba. 3. Menunjang pertumbuhan.	Skala likert

2. Skala Pengukuran Variabel

Menurut Sugiyono (2018:152), skala Likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, variabel yang ingin diukur dan diubah menjadi variabel indikator. Indikator-indikator tersebut kemudian dijadikan titik awal untuk menyusun item alat yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan.

Tabel 3.3 skala Likert

Pertanyaan	Skor
Sangat setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak setuju	2
Sangat tidak setuju	1

Berdasarkan ketentuan tersebut, instrumen penelitian dengan menggunakan skala likert dapat dihasilkan berupa skor yang diisi pada kolom kuesioner dan skor dapat dihitung dan ditabulasi untuk memeriksa validitas dan reliabilitas data.

G. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses meneliti dan mensintesis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen lain secara sistematis sehingga mudah dipahami dan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mencari lebih dari satu variabel independen. Menurut Ghozali (2018), analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui arah dan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Sebelum melakukan analisis dan pengujian

terhadap model penelitian struktural , perlu dilakukan verifikasi model pengukuran, melalui uji validitas dan uji reliabilitas.

1. Uji Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas

Uji validitas adalah derajat ketepatan antara data yang terjadi pada subjek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Analisis item digunakan saat menguji validitas setiap item. Artinya, digunakan korelasi antara skor masing-masing item dan skor total, yang merupakan jumlah skor item individual. Uji validitas dilakukan untuk membandingkan r_{hitung} dan r_{tabel} .

Menunjukkan tingkat keakuratan antara data yang benar-benar terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Uji validitas ini dilakukan untuk mengetahui valid atau tidaknya data yang diperoleh setelah survei dengan menggunakan alat ukur (kuesioner) yang digunakan. Pengujian validitas ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS dengan kriteria berikut :

- 1) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.
- 3) Nilai r_{hitung} dapat dilihat pada kolom corrected item total correlation.

b. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas adalah sarana untuk menyediakan data yang sama ketika objek yang sama digunakan beberapa kali, dan pengujian reliabilitas dilakukan terhadap pertanyaan yang valid.

Untuk memeriksa apakah pernyataan dalam kuesioner penelitian dapat diandalkan, nilai reliabilitas akan ditentukan atau dianalisis menggunakan *Cronbach's Alpha*.

Uji reliabilitas menunjukkan sejauh mana pengukuran pada objek yang sama menghasilkan data yang sama. Uji reliabilitas ini dilakukan terhadap responden yang berjumlah 91 penjual ikan di TPI Beba Kab Takalar. Berdasarkan soal yang dinyatakan valid dengan uji validitas dan uji reliabilitas. Dengan menggunakan program SPSS, variabel dinyatakan terpercaya berdasarkan kriteria sebagai berikut:

1. Jika r -alpha positif dan lebih besar dari r -tabel maka pernyataan tersebut reliabel.
2. Jika r -alpha negatif dan lebih kecil dari r -tabel maka pernyataan tersebut tidak reliabel.
 - a) Jika nilai Cronbach's Alpha $> 0,6$ maka reliable.
 - b) Jika nilai Cronbach's Alpha $< 0,6$ maka tidak reliable.

Suatu variabel dikatakan baik apabila mempunyai nilai Cronbach's alpha $> 0,6$ (Priyatno, 2013: 30).

2. Uji Asumsi Klasik

Pengujian hipotesis klasik dilakukan untuk memastikan bahwa hasil penelitian valid dan data teoritis yang digunakan tidak bias dan stabil, serta estimasi koefisien regresi efektif. Uji hipotesis klasik merupakan pengujian yang mengukur ada tidaknya bias pada data yang diteliti melalui hasil distribusi, korelasi, dan varians sebesar indeks variabel.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dimaksudkan untuk menguji apakah variabel gangguan atau residu berdistribusi normal dalam suatu model regresi. Model regresi yang baik mempunyai distribusi data yang normal (Ghozali, 2018).⁸⁹ Salah satu cara untuk menentukan normalitas suatu distribusi data adalah dengan menggunakan uji statistik nonparametik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Jika tabel tersebut menampilkan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 berarti data berdistribusi normal. Namun jika nilai probabilitasnya kurang dari 0,05 berarti data tersebut tidak berdistribusi normal (Ghozali, 2018).

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan pengujian yang dilakukan untuk menguji apakah terdapat korelasi yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Korelasi mempunyai masalah multikolinearitas. Jika tidak terdapat kesamaan antar variabel independen pada model maka model regresi dikatakan baik. Menurut (Gunawan, 2020) ini seharusnya menjadi model regresi yang baik, hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat korelasi antar variabel independen. Multikolinearitas pada data dapat diuji dengan memeriksa nilai toleransi dan varians faktor (VIF).

Toleransi memungkinkan variasi data pada variabel independen yang dipilih dalam model regresi penelitian dapat diukur, namun tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya.

- a. Apabila nilai $VIF < 10$ dan nilai $Tolerance > 0,1$, maka menunjukkan tidak terdapat multikolinearitas.

b. Jika nilai VIF >10 dan nilai Tolerance $<0,1$, maka menunjukkan terdapat multikolineritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut (Gunawan, 2020), uji heteroskedastisitas terhadap model regresi dilakukan untuk menguji apakah terdapat varians residual yang tidak sama yang terjadi dari satu observasi ke observasi lainnya. Homoskedastisitas terjadi bila varians antara satu observasi dengan observasi lain yang berurutan adalah konstan. Namun jika varians antara pengamatan yang satu dengan pengamatan yang lain berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas sendiri dapat dilihat pada scatter plot. Jika titik-titik pada grafik tersebar secara acak dan terletak jauh di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda merupakan model regresi yang mencakup beberapa variabel independen. Analisis regresi berganda dilakukan untuk mengetahui arah dan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Di sini diasumsikan bahwa objek penelitian adalah pengaruh harga dan kualitas terhadap tingkat penjualan. Dalam situasi ini, terdapat dua variabel bebas dan satu variabel terikat. Dengan demikian, Regresi Linier Berganda dinyatakan dalam persamaan matematika sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n$$

Keterangan :

Y = variabel dependen

a = konstanta

b₁, b₂ = koefisien regresi

X₁, X₂ = variabel independen

H. Uji Hipotesis

1. Uji T (Secara Parsial)

Menurut Sugiyono (2018), uji-t merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah. Rumusan ini menanyakan tentang hubungan antara dua variabel atau lebih. Desain pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui korelasi antara dua variabel yang diteliti. Pengujian hipotesis menggunakan tingkat signifikansi 0,05 (5%) atau tingkat kepercayaan 0,95 (95%). Untuk pengambilan keputusan:

- a. Jika t-statistik signifikan > 0,05 maka H₀ diterima
- b. Jika t-statistik signifikan < 0,05 maka H₀ ditolak.

2. Uji F (Secara Simultan)

Uji f menunjukkan seberapa besar satu variabel independen menjelaskan variasi pada variabel independen. Uji ini dilakukan dengan mengukur nilai signifikansi.

- a. Jika nilai probabilitas signifikansi < 0,05 maka hipotesis diterima.
Artinya variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai probabilitas signifikansi > 0,05 maka hipotesis ditolak.
Artinya secara bersama-sama tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

3. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada hakikatnya mengukur sejauh mana suatu model dapat menjelaskan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasinya antara 0 sampai 1. Menurut Kuncoro (2019: 240), koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur kemampuan suatu model dalam menjelaskan pengaruh variabel independen. Variabel terikat. Koefisien determinasi menunjukkan besarnya kontribusi variabel independen terhadap variabel relevan dan dinyatakan dalam persentase. Semakin besar persentasenya maka dapat dikatakan bahwa variabel bebas (X) mempunyai pengaruh atau peranan yang lebih besar terhadap variabel terikat, namun sisanya sebesar persentase disebabkan oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini menjadi variabel bebas. Sebaliknya semakin kecil persentasenya maka semakin kecil kontribusi atau peran variabel independen (X) dalam mempengaruhi variabel dependen.

- 1) Jika nilai koefisien determinasi (R^2) yang mendekati 1 menunjukkan bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen besar dan variabel independen mempunyai hampir seluruh informasi yang diperlukan untuk tujuan penelitian.
- 2) Jika nilai koefisien determinasi (R^2) mendekati nol maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat juga kecil dan dapat menunjukkan bahwa kemampuan variabel bebas dalam mengubah variabel terikat terbatas.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah TPI Beba Kabupaten Takalar

Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Beba terletak di Dusun Beba, Desa Tamasaju, Kecamatan Galesong Utara, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. TPI ini merupakan salah satu pelabuhan perikanan penting di Sulawesi Selatan yang setiap hari melayani bongkar muat ikan dari 20-25 kapal besar dan 40-50 kapal kecil, menjadi pusat pengumpulan dan perdagangan ikan yang signifikan bagi kebutuhan pangan dan ekonomi masyarakat setempat.

Sejarah TPI Beba berkaitan erat dengan perkembangan sosial ekonomi masyarakat nelayan di sekitar Desa Tamasaju. Keberadaan TPI Beba membuka berbagai peluang usaha dan menjadi jantung perdagangan di Kecamatan Galesong Utara, sekaligus menjadi daya tarik wisata dengan keberadaan pasar ikan dan kafe-kafe di sekitarnya. Masyarakat asli sangat menjaga keutuhan budaya lokal yang juga tercermin dalam bentuk-bentuk rumah adat di sekitar TPI.

TPI Beba mengalami perkembangan pesat setelah mendapat perhatian dari pemerintah daerah Takalar, terutama melalui Dinas Perikanan yang mendukung pengelolaan dan pemasaran hasil tangkapan nelayan melalui lembaga informal seperti ponggawa sawi yang memfasilitasi aktivitas pemasaran ikan di TPI.

Dalam beberapa tahun terakhir, pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan di bawah kepemimpinan Gubernur Andi Sudirman Sulaiman mengalokasikan

dana besar untuk pembangunan dan rehabilitasi TPI Beba. Pada tahun 2022, rehabilitasi sarana dan prasarana. Pada tahun 2023, pembangunan dilanjutkan dengan pembangunan breakwater atau pemecah ombak. Pembangunan ini bertujuan untuk mencegah abrasi dan kerusakan bangunan TPI akibat ombak besar, serta mendukung aktivitas nelayan yang merupakan tulang punggung ekonomi daerah ini.

Secara keseluruhan, TPI Beba tidak hanya berfungsi sebagai pusat perdagangan ikan, tetapi juga sebagai pendorong utama perekonomian masyarakat pesisir di Kabupaten Takalar dengan sejarah yang kuat dalam pengembangan sosial ekonomi dan budaya nelayan setempat.

2. Visi dan misi

Visi :

Menjadikan sektor perikanan yang mandiri, maju, dan berdaya saing. Untuk Mewujudkan masyarakat perikanan yang sejahtera dan sumber daya perikanan yang berkelanjutan. Serta Meningkatkan produktivitas dan daya saing produk perikanan.

Misi :

- Meningkatkan kualitas SDM perikanan.
- Meningkatkan produksi, produktivitas, mutu, dan daya saing usaha perikanan secara berkelanjutan.
- Mengoptimalkan pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya perikanan.
- Meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha perikanan.
- Mewujudkan pengelolaan sumber daya perikanan yang berkelanjutan.

- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat perikanan.

3. Struktur Organisasi Dinas perikanan UPT. TPI Beba Kab. Takalar

Gambar 4.1
Struktur
Organisasi
Dinas
Perikanan
Kab
Takalar.
UPT TPI
Beba



kab.Takalar.

B. Penyajian Data (Hasil Penelitian)

1. Analisis Karakteristik

Analisis karakteristik responden dilakukan untuk mengetahui latar belakang responden yang terlibat dalam penelitian. Karakteristik yang dianalisis meliputi jenis kelamin, usia, pekerjaan, lama bekerja, dan penghasilan. Informasi ini penting untuk memahami profil responden serta relevansinya terhadap variabel yang diteliti.

a. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Data jenis kelamin menunjukkan perbandingan antara responden laki-laki dan perempuan. Informasi ini berguna untuk

mengetahui dominasi gender dalam usaha ikan serta melihat kemungkinan perbedaan pandangan terkait penetapan harga, kualitas produk, dan tingkat penjualan.

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	91	100,0	100,0	100,0

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis karakteristik responden diatas menunjukkan bahwa semua responden dalam penelitian ini adalah laki-laki, dengan jumlah 91 orang dan persentase 100%. Tidak ada responden perempuan dalam sampel penelitian ini, sehingga dapat disimpulkan bahwa sampel penelitian ini homogen dalam hal jenis kelamin.

b. Karakteristik Berdasarkan Usia

Usia responden diklasifikasikan dalam beberapa kelompok untuk mengetahui rentang usia pelaku usaha ikan. Data ini membantu mengidentifikasi kelompok usia yang paling aktif dan berperan dalam pengambilan keputusan usaha, serta berpengaruh terhadap strategi penetapan harga dan kualitas produk.

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 30 Tahun	19	20,9	20,9	42,9
	31-40 Tahun	24	26,4	26,4	100,0
	41-50 Tahun	28	30,8	30,8	73,6
	> 50 Tahun	20	22,0	22,0	22,0
	Total	91	100,0	100,0	

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis karakteristik menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini memiliki distribusi usia yang beragam. Kategori usia 41-50 tahun memiliki jumlah responden terbanyak dengan 28 orang (30,8%), diikuti oleh kategori usia 31-40 tahun dengan 24 orang (26,4%). Responden dengan usia < 30 tahun berjumlah 19 orang (20,9%) dan responden dengan usia > 50 tahun berjumlah 20 orang (22%). Total responden adalah 91 orang dengan persentase yang tepat untuk setiap kategori usia.

c. Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan responden menunjukkan jenis aktivitas utama yang mereka lakukan, seperti pemilik usaha atau pekerja. Informasi ini penting untuk mengetahui pengalaman dan peran responden dalam usaha ikan, yang dapat memengaruhi persepsi mereka terhadap variabel penelitian.

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pabolu	16	17,6	17,6	17,6
	Pacato	51	56,0	56,0	73,6
	Pappalele	10	11,0	11,0	84,6
	Pamejang	14	15,4	15,4	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini memiliki pekerjaan yang beragam. Mayoritas responden memiliki pekerjaan sebagai Pacato dengan jumlah 51 orang (56,0%), diikuti oleh Pabolu dengan 16 orang (17,6%), Pamejang dengan 14 orang (15,4%), dan Pappalele dengan 10 orang (11,0%). Hasil ini

menunjukkan bahwa Pacato merupakan pekerjaan yang paling dominan di antara responden dalam penelitian ini.

d. Karakteristik Berdasarkan Lama Bekerja

Lama bekerja menunjukkan berapa lama responden telah terlibat dalam usaha ikan. Informasi ini penting karena pengalaman kerja yang lebih lama biasanya berkorelasi dengan peningkatan keterampilan dan pengetahuan dalam mengelola usaha. Responden yang telah bekerja dalam jangka waktu lama cenderung memiliki pemahaman lebih baik mengenai penetapan harga, kualitas produk, dan strategi penjualan.

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5 Tahun	26	28,6	28,6	48,4
	6-10 Tahun	29	31,9	31,9	80,2
	11-15 Tahun	17	18,7	18,7	98,9
	16-20 Tahun	1	1,1	1,1	100,0
	> 20 Tahun	18	19,8	19,8	19,8
	Total	91	100,0	100,0	

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini memiliki lama bekerja yang bervariasi. Mayoritas responden memiliki pengalaman kerja antara 6-10 tahun dengan jumlah 29 orang (31,9%), diikuti oleh responden dengan pengalaman kerja 1-5 tahun sebanyak 26 orang (28,6%). Responden dengan pengalaman kerja lebih dari 20 tahun berjumlah 18 orang (19,8%), sedangkan responden dengan pengalaman kerja 11-15 tahun berjumlah 17 orang (18,7%). Hanya 1 responden yang memiliki pengalaman kerja antara 16-20 tahun. Hasil ini memberikan gambaran tentang distribusi pengalaman kerja responden dalam penelitian ini.

e. Karakteristik Berdasarkan Penghasilan

Penghasilan responden mencerminkan tingkat pendapatan yang diperoleh dari usaha ikan. Data penghasilan penting untuk mengetahui kesejahteraan ekonomi pelaku usaha serta kemampuan mereka dalam mengelola usaha. Penghasilan yang memadai dapat meningkatkan motivasi dan kapasitas pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produk dan menetapkan harga yang kompetitif sehingga berdampak positif pada tingkat penjualan.

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan

Penghasilan					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rp. 1.000.000 - Rp. 5.000.000	72	79,1	79,1	79,1
	Rp. 6.000.000- Rp. 10.000.000	10	11,0	11,0	90,1
	Rp. 11.000.000 - Rp. 15.000.000	5	5,5	5,5	95,6
	Rp. 16.000.000 - Rp. 20.000.000	2	2,2	2,2	100,0
	> Rp. 20.000.000	2	2,2	2,2	97,8
	Total	91	100,0	100,0	

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki penghasilan antara Rp. 1.000.000 - Rp. 5.000.000 dengan jumlah 72 orang (79,1%). Jumlah ini sangat dominan dibandingkan dengan kategori penghasilan lainnya. Responden dengan penghasilan antara Rp. 6.000.000 - Rp. 10.000.000 berjumlah 10 orang (11,0%), sedangkan responden dengan penghasilan lebih tinggi (> Rp. 11.000.000) memiliki jumlah yang relatif kecil, yaitu 9 orang (9,9%). Hasil ini memberikan

gambaran bahwa sebagian besar responden memiliki penghasilan yang relatif rendah hingga menengah.

2. Deskripsi Variabel Penelitian

Deskripsi variabel penelitian berisi penjelasan mengenai masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian, yaitu penetapan harga (X1), kualitas produk (X2), dan tingkat penjualan (Y). Pada bagian ini, data yang diperoleh akan diuraikan untuk memberikan gambaran mengenai kondisi masing-masing variabel.

a. Deskripsi Variabel Penetapan Harga (X1)

Berikut ini disajikan tabel deskripsi variabel penetapan harga yang menggambarkan persepsi responden terhadap aspek keterjangkauan harga, daya saing, dan kesesuaian harga dengan kualitas produk. Harga yang terjangkau dan kompetitif serta sesuai dengan mutu produk akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli.

Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Penetapan Harga (X1)

Butir Pernyataan	Frekuensi dan Persentase										
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
X1.P1	46	50,5	38	41,8	6	6,6	1	1,1	0	0,00	4,41
X1.P2	37	40,7	42	46,2	12	13,2	0	0,00	0	0,00	4,27
X1.P3	39	42,9	40	44,0	11	12,1	1	1,1	0	0,00	4,28
X1.P4	30	33,0	41	45,1	20	22,0	0	0,00	0	0,00	4,10
X1.P5	36	39,6	49	53,8	6	6,6	0	0,00	0	0,00	4,32
X1.P6	40	44,0	35	38,5	15	16,5	1	1,1	0	0,00	4,25
Total Mean Variabel Penetapan Harga (X1)											4,27

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa variabel Penetapan Harga (X1) memiliki rata-rata skor sebesar 4,27 yang menunjukkan bahwa responden secara umum memiliki persepsi yang positif terhadap penetapan harga. Berdasarkan keenam butir pernyataan, dapat dilihat bahwa:

- 1) Mayoritas responden setuju dengan pernyataan terkait penetapan harga, dengan skor rata-rata tertinggi pada pernyataan X1.P1 (4,41) dan X1.P5 (4,32).
- 2) Responden cenderung memiliki persepsi yang positif terhadap penetapan harga, dengan mayoritas jawaban pada skala 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju).
- 3) Tidak ada pernyataan yang memiliki skor rata-rata di bawah 4, yang menunjukkan bahwa responden secara umum puas dengan penetapan harga.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dinilai baik oleh responden dalam penelitian ini.

b. Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X2)

Tabel berikut menunjukkan deskripsi variabel kualitas produk berdasarkan indikator keistimewaan, kinerja, dan kesesuaian produk menurut responden. Produk yang memiliki fitur unggul, andal, dan sesuai standar akan meningkatkan kepuasan konsumen.

Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X2)

Butir Pernyataan	Frekuensi dan Persentase										
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
X2.P1	36	39,6	44	48,4	9	9,9	2	2,2	0	0,00	4,25
X2.P2	34	37,4	44	48,4	8	8,8	1	1,1	4	4,4	4,13
X2.P3	35	38,5	48	52,7	7	7,7	1	1,1	0	0,00	4,28

X2.P4	38	41,8	34	37,4	17	18,7	2	2,2	0	0,00	4,18
X2.P5	36	39,6	38	41,8	14	15,4	3	3,3	0	0,00	4,17
X2.P6	40	44,0	37	40,7	14	15,4	0	0,00	0	0,00	4,28
Total Mean Variabel Kualitas Produk (N)											4,21

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk (X2) memiliki rata-rata skor sebesar 4,21 yang menunjukkan bahwa responden secara umum memiliki persepsi yang positif terhadap kualitas produk. Berdasarkan keenam butir pernyataan, dapat dilihat bahwa:

- 1) Mayoritas responden setuju dengan pernyataan terkait kualitas produk, dengan skor rata-rata tertinggi pada pernyataan X2.P3 (4,28) dan X2.P6 (4,28).
- 2) Responden cenderung memiliki persepsi yang positif terhadap kualitas produk, dengan mayoritas jawaban pada skala 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju).
- 3) Tidak ada pernyataan yang memiliki skor rata-rata di bawah 4, yang menunjukkan bahwa responden secara umum puas dengan kualitas produk.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk dinilai baik oleh responden dalam penelitian ini, dengan rata-rata skor yang tinggi dan mayoritas responden setuju dengan pernyataan terkait kualitas produk.

c. Deskripsi Variabel Tingkat Penjualan (Y)

Berikut adalah tabel deskripsi variabel tingkat penjualan yang meliputi pencapaian tingkat penjualan, perolehan laba, dan kontribusi penjualan terhadap pertumbuhan usaha. Tingkat penjualan yang baik

mencerminkan keberhasilan usaha dalam memenuhi target dan berkembang.

Tabel 4.8 Deskripsi Variabel Tingkat Penjualan (Y)

Butir Pernyataan	Frekuensi dan Persentase										
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
Y.P1	22	24,2	55	60,4	10	11,0	4	4,4	0	0,00	4,04
Y.P2	27	29,7	46	50,5	16	17,6	2	2,2	0	0,00	4,05
Y.P3	33	36,3	45	49,5	13	14,3	0	0,00	0	0,00	4,21
Y.P4	34	37,4	40	44,0	15	16,5	2	2,2	0	0,00	4,16
Y.P5	32	35,2	47	51,6	12	13,2	0	0,00	0	0,00	4,21
Y.P6	31	34,1	44	48,4	14	15,4	2	2,2	0	0,00	4,14
Total Mean Variabel Tingkat Penjualan (Y)											4,13

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa variabel Tingkat Penjualan (Y) memiliki rata-rata skor sebesar 4,13 yang menunjukkan bahwa responden secara umum memiliki persepsi yang positif terhadap tingkat penjualan. Berdasarkan keenam butir pernyataan, dapat dilihat bahwa:

- 1) Mayoritas responden setuju dengan pernyataan terkait tingkat penjualan, dengan skor rata-rata tertinggi pada pernyataan Y.P3 (4,21) dan Y.P5 (4,21).
- 2) Responden cenderung memiliki persepsi yang positif terhadap tingkat penjualan, dengan mayoritas jawaban pada skala 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju).

- 3) Tidak ada pernyataan yang memiliki skor rata-rata di bawah 4, yang menunjukkan bahwa responden secara umum puas dengan tingkat penjualan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan dinilai baik oleh responden dalam penelitian ini, dengan rata-rata skor yang tinggi dan mayoritas responden setuju dengan pernyataan terkait tingkat penjualan. Hasil ini menunjukkan bahwa penjualan produk berjalan dengan baik dan efektif.

3. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen penelitian bertujuan untuk memastikan bahwa instrumen atau alat ukur yang digunakan dalam penelitian telah memenuhi kriteria validitas dan reliabilitas. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana instrumen dapat mengukur apa yang seharusnya diukur, sedangkan uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui konsistensi instrumen dalam mengukur variabel yang sama.

a. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian, seperti kuesioner, benar-benar mengukur variabel yang dimaksud. Instrumen dinyatakan valid apabila setiap item pertanyaan memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari r tabel, sehingga dapat dipercaya untuk mengumpulkan data yang akurat.

No.	Variabel	Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	Penetapan Harga (X1)	X1.P1	0,591	0,2061	Valid
2		X1.P2	0,582	0,2061	Valid
3		X1.P3	0,509	0,2061	Valid

4		X1.P4	0,566	0,2061	Valid
5		X1.P5	0,439	0,2061	Valid
6		X1.P6	0,632	0,2061	Valid
7	Kualitas Produk (X2)	X2.P1	0,592	0,2061	Valid
8		X2.P2	0,739	0,2061	Valid
9		X2.P3	0,419	0,2061	Valid
10		X2.P4	0,659	0,2061	Valid
11		X2.P5	0,670	0,2061	Valid
12		X2.P6	0,359	0,2061	Valid
13	Tingkat Penjualan (Y)	Y.P1	0,580	0,2061	Valid
14		Y.P2	0,587	0,2061	Valid
15		Y.P3	0,451	0,2061	Valid
16		Y.P4	0,709	0,2061	Valid
17		Y.P5	0,678	0,2061	Valid
18		Y.P6	0,578	0,2061	Valid

Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa semua pernyataan dalam variabel Penetapan Harga (X1), Kualitas Produk (X2), dan Tingkat Penjualan (Y) adalah valid. Hal ini dapat dilihat dari nilai r hitung yang lebih besar dari r tabel (0,2061) untuk semua pernyataan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Semua pernyataan dalam kuesioner penelitian ini dapat mengukur variabel yang ingin diukur dengan baik.
- 2) Tidak ada pernyataan yang tidak valid atau tidak relevan dengan variabel yang diukur.
- 3) Hasil penelitian ini dapat diandalkan karena instrumen pengukuran yang digunakan telah terbukti valid.

Hasil uji validitas ini memberikan kepercayaan bahwa data yang dikumpulkan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut dan membuat kesimpulan yang akurat.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan menguji konsistensi instrumen dalam mengukur variabel yang sama secara berulang. Instrumen dikatakan reliabel jika nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,6, yang menunjukkan hasil pengukuran dapat diandalkan dan stabil.

Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Penetapan Harga (X1)	0,605	6
Kualitas Produk (X2)	0,611	6
Tingkat Penjualan (Y)	0,637	6

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel dalam penelitian ini memiliki tingkat reliabilitas yang dapat diterima. Nilai Cronbach's Alpha untuk variabel Penetapan Harga (X1) adalah 0,605, Kualitas Produk (X2) adalah 0,611, dan Tingkat Penjualan (Y) adalah 0,637. Nilai-nilai ini berada di atas batas minimum yang umum digunakan (0,6), sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen pengukuran untuk ketiga variabel tersebut reliabel dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang sama secara konsisten.

4. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan langkah penting sebelum melakukan analisis regresi linear berganda. Uji ini meliputi uji normalitas, uji

multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Tujuan dari uji asumsi klasik adalah untuk memastikan bahwa data yang digunakan memenuhi persyaratan analisis regresi sehingga hasil yang diperoleh dapat dipercaya.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data residual dari model regresi berdistribusi normal. Data yang normal diperlukan agar hasil analisis regresi dapat dipercaya dan valid.

Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		91
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.05861922
Most Extreme Differences	Absolute	.083
	Positive	.067
	Negative	-.083
Test Statistic		.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.149 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov menunjukkan bahwa data residual memiliki distribusi normal. Hal ini dapat dilihat dari nilai Asymp. Sig. (2-tailed) yang lebih besar dari 0,05, yaitu 0,149. Karena nilai p-value lebih besar dari 0,05, maka hipotesis nol yang menyatakan bahwa data residual berdistribusi normal tidak dapat ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data residual

dalam penelitian ini berdistribusi normal, sehingga asumsi normalitas untuk analisis statistik lebih lanjut telah terpenuhi.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk memastikan tidak adanya hubungan yang sangat kuat antar variabel independen dalam model regresi. Pada penelitian ini, uji Multikolinearitas menggunakan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Nilai VIF yang kurang dari 10 menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen, sehingga model regresi dapat digunakan dengan baik.

Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Penetapan Harga	.591	1.692
	Kualitas Produk	.591	1.692
a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan			

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas antara variabel independen dalam model regresi. Hal ini dapat dilihat dari:

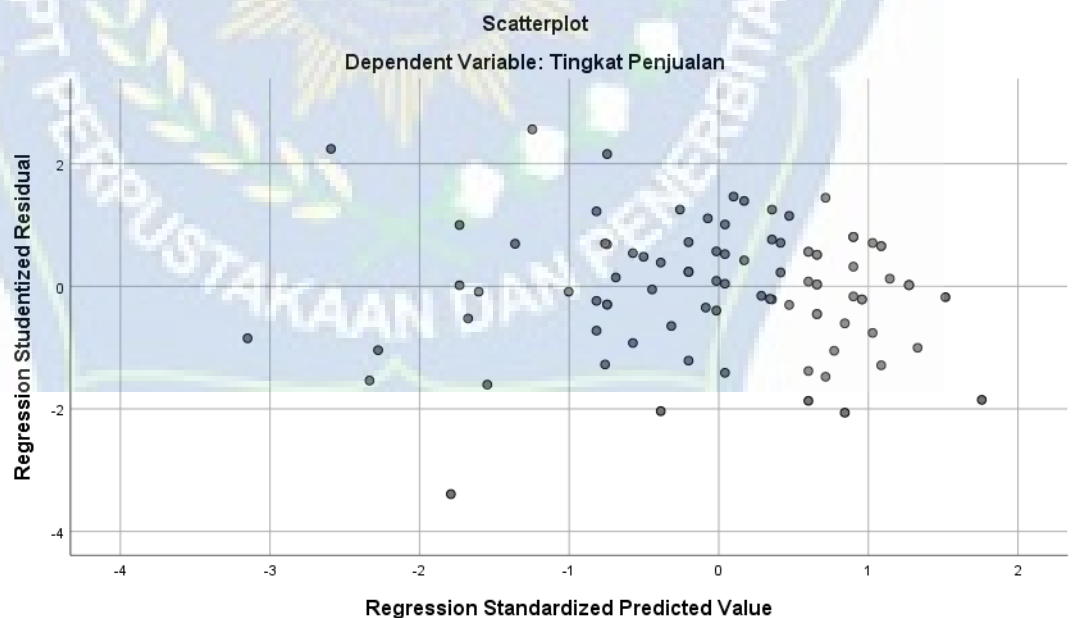
- 1) Nilai *Tolerance* untuk kedua variabel independen (Penetapan Harga dan Kualitas Produk) adalah 0,591, yang lebih besar dari 0,1. Ini menunjukkan bahwa tidak ada korelasi yang kuat antara variabel independen.
- 2) Nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) untuk kedua variabel independen adalah 1,692, yang lebih kecil dari 10. Ini

menunjukkan bahwa tidak ada peningkatan varians yang signifikan pada koefisien regresi akibat multikolinearitas.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak memiliki masalah multikolinearitas, sehingga hasil analisis regresi dapat diandalkan.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah varians residual model regresi bersifat konstan. Pada penelitian ini, uji heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan scatterplot antara nilai prediksi dan residual. Jika titik-titik pada scatterplot tersebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada data.



Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan scatterplot menunjukkan bahwa data tersebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu. Ini menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas dalam model regresi. Dengan kata lain, varians residual cenderung konstan dan tidak bergantung pada nilai-nilai variabel independen.

Hasil ini menunjukkan bahwa asumsi homoskedastisitas (varians residual yang konstan) dalam model regresi telah terpenuhi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini dapat diandalkan dan hasil analisis regresi dapat digunakan untuk membuat kesimpulan yang akurat.

5. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh penetapan harga dan kualitas produk terhadap tingkat penjualan. Hasil analisis ini akan menunjukkan seberapa besar kontribusi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	6.679	2.512		2.659	.009
	Penetapan Harga	.309	.123	.271	2.515	.014
	Kualitas Produk	.404	.104	.419	3.881	.000

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa:

$$Y = 6,679 + 0,309X_1 + 0,404X_2$$

- a. Nilai konstanta (6,679) menunjukkan bahwa jika variabel Penetapan Harga (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) bernilai 0, maka Tingkat Penjualan (Y) akan bernilai 6,679.
- b. Koefisien regresi untuk variabel Penetapan Harga (X_1) adalah 0,309, yang berarti bahwa setiap peningkatan satu satuan dalam Penetapan Harga akan meningkatkan Tingkat Penjualan sebesar 0,309.
- c. Koefisien regresi untuk variabel Kualitas Produk (X_2) adalah 0,404, yang berarti bahwa setiap peningkatan satu satuan dalam Kualitas Produk akan meningkatkan Tingkat Penjualan sebesar 0,404.

Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa Penetapan Harga dan Kualitas Produk memiliki pengaruh positif terhadap Tingkat Penjualan.

6. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk menguji kebenaran dugaan yang telah diajukan dalam penelitian, baik secara parsial maupun simultan. Uji ini meliputi uji t untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel secara parsial, uji F untuk mengetahui pengaruh secara simultan, serta uji koefisien determinasi (R^2) untuk mengetahui seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen.

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Hasil uji ini menunjukkan apakah penetapan harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan secara parsial.

Tabel 4.14 Hasil Uji Parsial (Uji T)

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	6.679	2.512		.009
	Penetapan Harga	.309	.123	.271	.014
	Kualitas Produk	.404	.104	.419	.000

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa

- 1) Variabel Penetapan Harga memiliki nilai t hitung sebesar 2,515, yang lebih besar dari nilai t tabel (1,991) dan nilai sig. sebesar 0,014, yang lebih kecil dari 0,05. Ini menunjukkan bahwa Penetapan Harga memiliki arah pengaruh positif signifikan terhadap Tingkat Penjualan.
- 2) Variabel Kualitas Produk memiliki nilai t hitung sebesar 3,881, yang juga lebih besar dari nilai t tabel (1,991) dan nilai sig. sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05. Ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk juga memiliki arah pengaruh positif terhadap Tingkat Penjualan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa baik Penetapan Harga maupun Kualitas Produk memiliki pengaruh parsial yang signifikan terhadap Tingkat Penjualan.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Uji ini menentukan apakah model regresi yang digunakan layak dan variabel penetapan harga serta kualitas produk secara bersama-sama mempengaruhi tingkat penjualan.

Tabel 4.15 Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	248.434	2	124.217	28.660	.000 ^b
	Residual	381.412	88	4.334		
	Total	629.846	90			
a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan						
b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga						

Sumber: SPSS 26, 2025

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel independen (Penetapan Harga dan Kualitas Produk) secara simultan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel dependen (Tingkat Penjualan). Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 28,660 yang lebih besar dari nilai F tabel (2,70), serta nilai sig. sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Kedua hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh simultan dari variabel independen terhadap variabel dependen adalah signifikan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Penetapan Harga dan Kualitas Produk secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Tingkat Penjualan.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi mengukur seberapa besar variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam model regresi. Nilai R^2 yang tinggi menunjukkan bahwa penetapan harga dan kualitas produk mampu menjelaskan sebagian besar perubahan tingkat penjualan.

Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.628 ^a	.394	.381	2.08188
a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga				
b. Dependent Variable: Tingkat Penjualan				

Sumber: SPSS 26, 2025

Nilai R sebesar 0,628 menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara variabel Penetapan Harga dan Kualitas Produk dengan Tingkat Penjualan. Sementara itu, nilai R Square sebesar 0,394 menunjukkan bahwa sekitar 39,4% variasi dalam Tingkat Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel Penetapan Harga dan Kualitas Produk, yang berarti bahwa masih ada faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini dapat mempengaruhi Tingkat Penjualan sebesar 60,6%.

C. Pembahasan

Penelitian ini mengkaji pengaruh penetapan harga dan kualitas produk terhadap tingkat penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar. Dengan menggunakan analisis regresi linier berganda, penelitian ini menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut memiliki kontribusi signifikan terhadap pencapaian penjualan. Pembahasan dibagi menjadi tiga bagian, yaitu pengaruh penetapan harga, pengaruh kualitas produk, dan pengaruh simultan keduanya terhadap tingkat penjualan, dengan penjelasan yang didukung oleh hasil penelitian, teori, dan temuan terdahulu.

1. Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Tingkat Penjualan

Berdasarkan hasil uji parsial (uji t), diketahui bahwa variabel penetapan harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan, dengan nilai signifikansi sebesar 0,014. Nilai koefisien regresi sebesar 0,309 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 satuan pada penetapan harga akan meningkatkan tingkat penjualan sebesar 0,309 satuan, dengan asumsi variabel lain konstan. Artinya, penetapan harga yang tepat dan kompetitif mampu mendorong peningkatan penjualan pada usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar. Dalam persamaan regresi linier berganda $Y = 6,679 + 0,309X_1 + 0,404X_2$, koefisien X_1 yang positif membuktikan bahwa penetapan harga memiliki kontribusi nyata dalam mempengaruhi besarnya penjualan. Hal ini menunjukkan semakin baik penetapan harga maka semakin meningkat penjualan.

Dalam pelaksanaan penelitian ini, salah satu kendala yang dihadapi adalah adanya responden yang masih menentukan harga secara tradisional, tanpa memperhitungkan variabel seperti harga pasar, kualitas produk, dan daya beli konsumen. Untuk mengatasi kendala ini, peneliti memberikan pemahaman secara langsung kepada responden tentang pentingnya komponen-komponen penetapan harga agar jawaban kuesioner menjadi lebih akurat dan relevan.

Manfaat dari temuan ini adalah pelaku usaha ikan dapat menjadikan strategi harga sebagai alat pengendali pasar dan peningkatan daya tarik konsumen. Dengan pengetahuan bahwa harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas produk akan meningkatkan volume penjualan, para pelaku usaha akan lebih berhati-hati dalam menetapkan harga produk mereka.

Berdasarkan hasil tabulasi data pada variabel penetapan harga (X1), diperoleh nilai rata-rata tertinggi pada indikator X1.1 dan X1.5, masing-masing sebesar 4,41 dan 4,32. Indikator X1.1 menunjukkan bahwa harga ikan yang ditetapkan oleh pelaku usaha cukup terjangkau bagi konsumen, sedangkan indikator X1.5 menunjukkan bahwa harga tersebut telah sesuai dengan kualitas ikan yang ditawarkan. Pernyataan ini diperkuat dengan data kuesioner pada Lampiran 1 yang menyatakan bahwa sebagian besar responden menjawab “Sangat Setuju” dan “Setuju” terhadap kedua pernyataan tersebut. Hal ini mencerminkan bahwa para pelaku usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar telah menetapkan harga yang tidak hanya bersaing di pasar, tetapi juga

mencerminkan nilai manfaat dari produk yang dijual, sehingga memberikan kontribusi positif terhadap tingkat penjualan.

Selaras dengan temuan tersebut, penelitian oleh Soraya et al., (2021) juga menunjukkan bahwa salah satu upaya peningkatan akuntansi penjualan di PT. Megahputra Sejahtera dapat dilakukan melalui motivasi kerja karyawan yang diarahkan untuk meningkatkan kualitas produk dan menetapkan harga yang bersaing. Hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa penetapan harga yang kompetitif, disertai dengan strategi internal yang baik, memberikan kontribusi terhadap peningkatan efektivitas penjualan. Ini memperkuat bukti bahwa harga merupakan aspek strategi yang tidak hanya mempengaruhi keputusan pembelian, tetapi juga mendukung pencapaian target penjualan secara berkelanjutan.

Penelitian oleh Rustam & Sarda, (2022) berjudul "The Effect of Production and Sales Costs on Net Profit of Micro, Small and Medium Business in Bulukumba District" juga menunjukkan bahwa biaya produksi dan penjualan berdampak positif pada pendapatan bersih UMKM. Penelitian ini menggarisbawahi betapa pentingnya efisiensi biaya dan penetapan harga yang tepat untuk meningkatkan keuntungan, yang relevan dengan bisnis ikan Takalar yang harus mempertimbangkan biaya dan harga untuk meningkatkan penjualan.

Penelitian oleh Rustam et al.,(2019)"Analisis Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Langsung pada PT. Adinata Sungguminasa" menemukan bahwa pengendalian biaya yang efektif meningkatkan stabilitas bisnis dan meningkatkan laba. Ini sejalan dengan temuan penelitian ini, yang

menemukan bahwa menetapkan harga yang tepat untuk mengendalikan biaya pokok sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan penjualan.

Namun, hasil ini tidak sejalan dengan penelitian Rahul Anwar¹ , Heni Rohaeni² (2024), yang menyatakan bahwa Harga tidak berpengaruh positif terhadap tingkat penjualan dalam jurnal ini karena: Harga memerlukan faktor lain untuk dapat memengaruhi penjualan secara signifikan. Penelitian menunjukkan bahwa meskipun harga bisa menjadi pertimbangan konsumen, dalam kasus penjualan laptop Axioo melalui marketplace, harga tidak cukup kuat sebagai faktor tunggal untuk mendorong pembelian.

2. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan

Hasil uji parsial menunjukkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan, dengan nilai signifikansi 0,000. Nilai koefisien regresi sebesar 0,404 menunjukkan bahwa setiap peningkatan 1 satuan dalam kualitas produk akan meningkatkan tingkat penjualan sebesar 0,404 satuan, dengan asumsi variabel lainnya tetap. Hal ini menjadikan kualitas produk sebagai variabel yang paling dominan mempengaruhi tingkat penjualan. Dalam persamaan regresi $Y = 6,679 + 0,309X_1 + 0,404X_2$, koefisien nilai X_2 yang lebih besar dari X_1 memperkuat kesimpulan bahwa mutu produk memiliki kontribusi lebih besar dalam mendorong keberhasilan penjualan

usaha ikan di TPI Beba. Hal ini menunjukkan semakin baik kualitas produk maka semakin meningkat penjualan.

Kendala yang memimpin dalam mengukur persepsi kualitas produk adalah adanya subjektivitas dari responden yang berbeda-beda dalam menilai “bagus atau tidaknya” ikan yang dijual. Beberapa responden juga kesulitan memahami istilah-istilah teknis seperti “keistimewaan produk” atau “kesesuaian produk”. Untuk mengatasi hal ini, peneliti memberikan ilustrasi atau contoh langsung dari masing-masing indikator kualitas produk yang ditanyakan dalam kuesioner.

Penelitian ini memberikan manfaat besar bagi pelaku usaha ikan dalam meningkatkan daya saing usahanya melalui perbaikan kualitas produk. Dengan mengetahui bahwa kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, maka pelaku usaha didorong untuk lebih memperhatikan aspek kebersihan, kesegaran, ukuran, dan keawetan ikan yang dijual, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas pasar.

Pada variabel kualitas produk (X2), indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi adalah X2.3 dan X2.6, yang masing-masing memiliki nilai sebesar 4,28. Indikator X2.3 menunjukkan bahwa kualitas ikan yang dijual tetap terjaga setelah ditangkap, sedangkan indikator X2.6 menunjukkan bahwa kualitas ikan sesuai dengan yang dijanjikan kepada pembeli. Hasil ini diperoleh berdasarkan tanggapan responden yang mayoritas memilih kategori “Sangat Setuju” dan “Setuju” sebagaimana tercantum dalam data kuesioner pada Lampiran 1. Temuan ini menunjukkan bahwa pelaku usaha ikan di TPI Beba memiliki komitmen

terhadap kualitas produk yang mereka tawarkan, sehingga konsumen merasa puas dengan kualitas ikan yang dibeli. Dengan demikian, aspek kinerja dan keseimbangan kualitas menjadi faktor penting yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan berpengaruh terhadap peningkatan tingkat penjualan.

Hasil ini sejalan dengan Penelitian dari Khairunnisa Kamir (2023) juga mendukung temuan ini. Mereka menemukan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian ikan laut di Pasar Baru Balikpapan. Dengan demikian, kualitas menjadi kunci utama dalam menarik perhatian konsumen dan mendorong pembelian dalam konteks produk ikan.

penelitian oleh Wahyuni et al., (2023) tentang “Pengembangan Kampung Ikan melalui Pengolahan Ikan Buntal” juga percaya bahwa inovasi dan kualitas produk dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir, serupa dengan pentingnya menjaga kualitas produk ikan tetap segar dan layak konsumsi untuk meningkatkan penjualan

Namun, hasil ini tidak sejalan dengan penelitian Wibowo (2021), yang menyatakan bahwa Kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan karena konsumen merasa kualitas produk yang ada sudah memenuhi standar kebutuhan mereka, sehingga peningkatan kualitas lebih lanjut tidak menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian. Selain itu, faktor harga dan faktor lain seperti pelayanan, ketersediaan barang, atau hubungan bisnis lebih diprioritaskan oleh konsumen dibandingkan kualitas produk.

3. Pengaruh Penetapan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan

Berdasarkan uji simultan (uji F), diketahui bahwa penetapan harga dan kualitas produk secara bersama-sama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan dengan nilai signifikansi 0,000. Persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan yaitu $Y = 6,679 + 0,309X_1 + 0,404X_2$. Nilai konstanta sebesar 6,679 menunjukkan bahwa jika penetapan harga dan kualitas produk dianggap nol, maka tingkat penjualan mencapai sebesar 6,679 satuan. Sementara itu, nilai koefisien regresi yang positif pada kedua variabel independen menunjukkan bahwa baik penetapan harga maupun kualitas produk memiliki kontribusi positif dalam mendorong peningkatan penjualan. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,394 menunjukkan bahwa 39,4% variasi tingkat penjualan dapat dijelaskan oleh kedua variabel tersebut secara simultan. Hal ini menunjukkan semakin baik penetapan harga dan kualitas produk maka semakin meningkat penjualan.

Kendala yang dihadapi dalam pengujian pengaruh secara simultan ini adalah adanya tumpang tindih persepsi antara harga dan kualitas produk dari beberapa responden, di mana mereka sulit membedakan apakah keputusan pembelian dipengaruhi oleh harga yang murah atau oleh kualitas yang baik. Solusi yang diterapkan adalah menyampaikan redaksi pertanyaan serta memberikan contoh situasi konkret yang memisahkan kedua aspek tersebut.

Manfaat dari penelitian ini adalah memberikan pemahaman komprehensif kepada pelaku usaha bahwa penjualan tidak ditentukan

oleh satu faktor saja, melainkan oleh kombinasi sinergis antara penetapan harga yang kompetitif dan penyediaan produk yang berkualitas. Strategi peningkatan penjualan yang optimal memerlukan pertimbangan keduanya secara seimbang.

Berdasarkan hasil tabulasi data pada variabel tingkat penjualan (Y), diperoleh nilai rata-rata tertinggi pada indikator Y.P3 dan Y.P5, masing-masing sebesar 4,21. Indikator Y.P3 berkaitan dengan pernyataan *“Harga jual ikan yang ditetapkan memberikan margin keuntungan yang memadai,”* sedangkan indikator Y.P5 mengacu pada pernyataan *“Usaha ikan saya mengalami peningkatan jumlah pelanggan dari tahun ke tahun.”* Sebagian besar responden menyatakan “Sangat Setuju” dan “Setuju” terhadap kedua pernyataan ini sebagaimana tercantum dalam Lampiran 1, yang menunjukkan bahwa pelaku usaha ikan di TPI Beba Kabupaten Takalar merasa bahwa penetapan harga yang mereka lakukan telah memberikan keuntungan yang layak serta berdampak positif terhadap pertumbuhan jumlah pelanggan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dalam memperoleh laba yang memadai serta peningkatan jumlah pelanggan menjadi dua indikator utama yang mencerminkan tingginya tingkat penjualan yang dicapai oleh para pelaku usaha ikan di lokasi penelitian.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Badarudin et al. (2022), Penelitian sebelumnya oleh Badarudin et.al (2022) memperkuat hasil ini. Mereka menemukan bahwa harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ikan di Pasar Towo'e, Kepulauan Sangihe. Dalam dunia usaha ikan, keputusan

pembelian sangat ditentukan oleh keseimbangan antara harga dan kualitas, yang sejalan dengan temuan dalam penelitian ini.

Penelitian oleh Nurfaedah, (2022) yang berjudul “Pengaruh Kepuasan Konsumen, Harga, Waktu, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Konsumen Untuk Pembelanjaan Melalui Store Online” Ini menunjukkan bahwa harga dan kualitas suatu produk memiliki pengaruh yang signifikan pada keputusan konsumen, baik sebagian maupun pada saat yang sama. Ini mendukung temuan peneliti bahwa strategi penetapan harga dan upaya untuk mempertahankan kualitas produk sangat penting untuk meningkatkan minat konsumen

Dalam konteks TPI Beba, pelaku usaha telah menunjukkan kemampuan untuk menggabungkan kedua aspek tersebut. Mereka menetapkan harga yang kompetitif dan pada saat yang sama berupaya menjaga kualitas produk melalui teknik penyimpanan yang baik. Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa kedua variabel dinilai positif oleh responden, sehingga dapat dikatakan bahwa kondisi ini turut berkontribusi terhadap keberhasilan usaha.

Strategi kombinasi harga dan kualitas dapat menjadi landasan dalam menyusun perencanaan usaha jangka panjang. Pelaku usaha perlu memperhatikan perubahan preferensi konsumen, serta harga pasar dan biaya operasional agar dapat terus menyesuaikan strategi mereka dengan kondisi aktual.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dan kualitas produk merupakan dua faktor kunci yang secara bersama-sama mempengaruhi tingkat penjualan. Kombinasi keduanya memberikan

pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan daya saing dan kelangsungan usaha ikan di Kabupaten Takalar

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dalam penelitian ini, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Penetapan harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan. Hasil uji parsial menunjukkan bahwa semakin tepat dan kompetitif penetapan harga yang dilakukan oleh pelaku usaha ikan di TPI Beba, maka semakin tinggi pula tingkat penjualannya. Hal ini

membuktikan bahwa harga yang sesuai dengan daya beli dan nilai produk menjadi faktor penting dalam menarik konsumen.

2. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan. Berdasarkan hasil analisis, kualitas ikan yang baik, segar, dan sesuai dengan ekspektasi konsumen menjadi pertimbangan utama dalam keputusan pembelian. Koefisien regresi menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh lebih besar dibandingkan penetapan harga.
3. Penetapan harga dan kualitas produk secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan. Dengan nilai determinasi sebesar 39,4%, kedua variabel ini secara bersama-sama menjelaskan sebagian besar variasi tingkat penjualan di lokasi penelitian. Maka strategi bisnis yang menggabungkan harga bersaing dengan mutu produk yang terjaga terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan, maka saran yang dapat diberikan adalah:

1. Bagi pelaku usaha ikan di TPI Beba, disarankan untuk lebih memperhatikan faktor harga, dengan cara menetapkan harga jual yang tidak hanya kompetitif, tetapi juga memperhitungkan biaya operasional dan margin keuntungan, serta disesuaikan dengan harga pasar dan daya beli konsumen.
2. Kualitas produk harus terus dijaga dan ditingkatkan, seperti memastikan kebersihan, kesegaran, ukuran, dan daya tahan ikan. Langkah ini akan

membantu membangun kepercayaan konsumen dan mendorong pembelian ulang, terutama dalam lingkungan persaingan usaha yang ketat.

3. Pemerintah daerah dan instansi terkait, seperti Dinas Perikanan UPT Tpi Beba Kab Takalar, perlu memberikan edukasi, pelatihan, dan pendampingan kepada pelaku usaha mengenai pentingnya manajemen harga dan kualitas produk. Hal ini dapat meningkatkan daya saing usaha ikan di TPI Beba dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Fauzi, Priambodo, A. N., Ari Prastia, G., Yunita Kamal, L., Agape Maskat, M., & Intani, N. (2023). Pengaruh Penentuan Harga Jual Menggunakan Variable Costing Dengan Memperhitungkan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(2), 86–97. <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.702>
- Agustin, P. D., Hamdun, E. K., & Syahputra, H. (2023). Pengaruh Word of Mouth Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Ulang Melalui Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening Pada Ikan Kering Ud. Putra Putri Di Situbondo. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneurship (JME)*, 2(9), 2040. <https://doi.org/10.36841/jme.v2i9.3619>
- Azizah, A. N., & Maskur, A. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, Citra Toko Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Ikan Asin di Kabupaten Rembang). *Jesya*, 7(1), 68–79. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i1.1336>
- Badarudin, N. A., Tumbel, A., Yunita, M., & Ekonomi dan Bisni, F. (2022). Pengaruh Kualitas dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ikan Di Pasar Towo'e, Kepulauan Sangehe Periode Tahun 2020 – 2021. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 827–638.
- Bahrudin, B., & Sentosa, E. (2022). Pengaruh Harga, Kelengkapan Produk dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Produk di Foodmart Supermarket Atrium Senen. *Ikraith-Ekonomika*, 6(2), 133–142. <https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v6i2.2344>
- Eriswanto, E., & Kartini, T. (2019). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada PT. Liza Christina Garment Industry. *Jurnal Ummi*, Vol. 13(2), 103–112. <https://jurnal.ummi.ac.id/index.php/ummi/article/view/537/241>
- Falencia Sally Marcella Dermawan, & Iva Khoiril Mala. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan di Kedai Kopitiam Laoban Surabaya. *Jurnal Strategi Bisnis Teknologi*, 1(3), 41–52. <https://doi.org/10.61132/jusbit.v1i3.169>
- Fauzi, A., Jumpai Panggabean, R., Jaenudin, Tety Kemarasari, D., Dwi aprilia, S., Tiranita Firlina, P., & Trimaulani Putri, A. (2024). Optimalisasi Biaya Produksi dan Peningkatan Laba melalui Analisis Biaya Volume dan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 53–73. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.21>
- Hulu, Y. W., Mendrofa, S. A., Gea, N. E., & Zai, K. S. (2023). Analisis Promosi Hubungannya Dalam Peningkatan Penjualan Pada Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(3), 807–819. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/49040>

- Ihda Ayatillah, A. R., & Prabowo, B. (2023). SEIKO : Journal of Management & Business Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Cafe Kopi Kompleks Di Surabaya. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 6(1), 456–466. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.543>
- Imtihan, I., & Irwandi, I. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Ikan Asin Di Kota Padang. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 16(1), 75. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v16i1.8534>
- Khairunnisa Kamir, N., Sukimin, S., & Indriastuty, N. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut Diloss Ikan Bapak Dedi (Pasar Baru Balikpapan). *Media Riset Ekonomi [Mr.Eko]*, 2(2), 60–69. <https://doi.org/10.36277/mreko.v2i2.272>
- Maulla, N., Ikhwan, S., & Fitralisma, G. (2022). Pengaruh E-commerce, Kualitas Produk, Kualitas Layanan dan Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Hijab pada Alifah Griya Muslimah. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(2), 5077–5086. <http://journal.upy.ac.id/index.php/pkn/article/view/1864>
- Mentang, J. J. ., Ogi, I. W. ., & Samadi, R. (2021). Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Marina Hash In Manado Di Masa Pandemi Covid-19 The Influence Of Product Quality And Service Quality Toward Consumer Satisfaction At Marina Hash In Manado Restaurant The Covid-19 Pandemic Jurnal Emba Vol . 9 No . 4 Oktobe. *Jurnal EMBA*, 9(4), 680–690. [file:///C:/Users/USER/Documents/proposal/jurnal/PENGARUH Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Di Rumah Makan Marina Hash In Manado Di Masa Pandemi Covid-19.Pdf](file:///C:/Users/USER/Documents/proposal/jurnal/PENGARUH%20Kualitas%20Produk%20Dan%20Kualitas%20Pelayanan%20Terhadap%20Kepuasan%20Konsumen%20Di%20Rumah%20Makan%20Marina%20Hash%20In%20Manado%20Di%20Masa%20Pandemi%20Covid-19.Pdf)
- Nazara, I. H., & Yunita, M. (2023). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen (Studi Pada Konsumen Platform Tiktok Shop). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 146–159. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i1.813>
- Nurfaedah, A. R. dan S. B. (2022). Pengaruh Kepuasan Konsumen, Harga, Waktu, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Konsumen Untuk Pembelian Melalui Store Online. 2.
- Nurfauzi, Y., Taime, H., Hanafiah, H., Yusuf, M., Asir, M., Majenang, S., Jambatan Bulan, S., Bina Bangsa, U., Bandung, S., & Makassar, I. (2023). Literature Review: Analysis Of Factors Influencing Purchasing Decisions, Product Quality And Competitive Pricing Literature Review: Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(1), 183–188. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Penghasilan, P., Dan, N., Ikan, P., Abrar, U., Febrianto, A., Norhaliza, S., Shabrina, U. N., Ul Umam, N., Hasanah, W., & Aisyuzzalluma, M. (2024). Edukasi Ketidakstabilan Harga Ikan Yang Berdampak Pada. *Jurnal Abdimas Sosek*, 4(2), 2024.
- Pratiwi, A., Junaedi, D., & Prasetyo, A. (2021). Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen: *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2(2), 150–160. <https://doi.org/10.47467/elmal.v2i2.473>

S

- Putri, N. D., & Rahmizal, M. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Penjualan Di Indoriva Online Pada Pt. Multisukses Energi. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(2), 1285–1297. <https://doi.org/10.46306/vls.v2i2.157>
- Rahul Anwar¹, Heni Rohaeni², I. R. M. (2024). Pengaruh Iklan, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Penjualan Melalui Marketplace Laptop Axioo. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 3(3), 1695–1710.
- Rustam, A., Adiningrat, A. A., & Makassar, M. (2019). Analisis efisiensi biaya tenaga kerja langsung pada pt. adinata sungguminasa. *Rustam, A., Adiningrat, A. A., & Makassar, M. (2019). Analisis Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Langsung Pada Pt. Adinata Sungguminasa*. 2, 15–20., 2(1), 15–20.
- Rustam, A., & Sarda, S. (2022). *The Effect of Production and Sales Costs on Net Profit of Micro, Small and Medium Business in Bulukumba District (Case Study of Marning Corn Production MSMEs)*. *International Economics and Business Conference (IECON)*, 1(1), 305–314.
- Sari, U., Sucipto, H., & Ernitawati, Y. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume Penjualan Ikan Asin pada Masa “Covid 19” di Kecamatan Losari (Studi Kasus di Perusahaan Aulia Putri Desa Kecipir). *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(3), 400–409. <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jimak/article/view/521>
- Soraya, Z., Adiningrat, A. A., Andayaningsih, S., & Rahmansyah, R. (2021). Upaya Peningkatan Akuntansi Penjualan Melalui Motivasi Kerja Karyawan. *Amnesty: Jurnal Riset Perpajakan*, 3(1), 82–89. <https://doi.org/10.26618/jrp.v3i1.3409>
- Sulaiman¹, S. M. (2023). Pengaruh Strategi Penetapan Harga, Kualitas Produk Dan Pelayanan Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Apotek Kimia Farma Di Marisa Kabupaten Pohuwato. *JISMA: Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Dan.*, 2(2), 995–1004. <https://melatijournal.com/index.php/jisma/article/view/391%0Ahttps://melatijournal.com/index.php/jisma/article/download/391/346>
- Wahyuni, S., Fadhillah, N., Rahmah, S., & Adiningrat, A. A. (2023). Pengembangan Kampung Ikan Melalui Pengolahan Ikan Buntal Menjadi Makanan Lezat Yang Bergizi Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(4), 3532–3541.
- Wibowo, S. D. dan E. A. (n.d.). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Tingkat Penjualan Jig Di Pt. Mitra Global Bersama Sartika Doloksaribu dan Edwin Agung Wibowo Program Studi Manajemen Universitas Riau Kepulauan.
- Tjiptodjojo, K. I. (2012). Odd Price : Harga, Psikologi dan Perilaku Konsumen dalam Purchase Decision Making. *Jurnal Manajemen*, 11(2), 141–149.



Lampiran 1**KUESIONER PENELITIAN**

Responden yang Terhormat,

Sehubung dengan penyelesaian tugas akhir skripsi untuk memenuhi persyaratan gelar sarjana Strata-1 (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, maka peneliti mengadakan penelitian dengan judul “ **Analisis Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabupaten Takalar**”.

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nabila Putri Retisa

Nim : 105721113821

Program Studi : Manajemen

Dengan ini memohon kesediaan saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dan memberikan informasi pada masing-masing pertanyaan berikut ini dengan sebenar-benarnya dan jujur sesuai dengan petunjuk pengisian. Data yang Anda berikan hanya akan digunakan untuk kepentingan karya tulis ilmiah/skripsi tersebut. Atas perhatian dan kerjasamanya dalam pengisian kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Peneliti

Nabila Putri Retisa
105721113821

B. Identitas Responden

Silahkan beri tanda check list (✓) pada jawaban yang paling tepat dan sesuai.

Nama / Instansi :

Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

Usia : ☐ < 30 Thn ☐ 31 - 40 Thn
☐ 41 - 50 ☐ > 50 Thn

Pekerjaan : ☐ Pappalele ☐ Pamejang
☐ Pacato ☐ Pabolu

Lama Bekerja : ☐ 1 - 5 Tahun ☐ 11 - 15 Tahun
☐ 6 - 10 Tahun ☐ 16 - 20 Tahun
☐ > 20 Tahun

Penghasilan Perbulan : ☐ 1 - 5 juta ☐ 11 - 15 Juta
☐ 6 - 10 Juta ☐ 16 - 20 Juta
☐ > 20 Juta

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Silahkan beri tanda check list (✓) pada pernyataan dibawah ini yang menurut pendapat bapak/ibu paling sesuai. Setiap jawaban memiliki skor sebagai berikut:

Keterangan

- a. Sangat Setuju (SS) : 5 Point
- b. Setuju (S) : 4 Point
- c. Netral (N) : 3 Point
- d. Tidak Setuju (TS) : 2 Point
- e. Sangat Tidak Setuju (STS) : 1 Point

Penetapan harga (X1)

No.	Pernyataaan	Nilai				
		Pilihan Jawaban				
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Keterjangkaun Harga						
1	Saya merasa konsumen lebih sering membeli lebih ikan dalam jumlah besar ketika harga yang saya tetapkan terjangkau.					
2	Harga ikan yang saya tetapkan sesuai dengan daya beli konsumen.					
Daya Saing						
3	Saya merasa penyesuaian harga yang teratur membantu bisnis saya bersaing dengan penjual lain.					
4	Saya menawarkan harga ikan yang lebih kompetitif dibandingkan penjual di wilayah ini..					
Kesesuaian Harga Dan Kualitas Produk						
5	Saya menetapkan harga ikan sesuai dengan kualitas produk yang saya tawarkan.					
6	Saya selalu memastikan kualitas ikan yang diberikan sesuai dengan ekspektasi harga konsumen.					

Kualitas Produk (X2)

No.	Pernyataaan	Nilai				
		Plihan Jawaban				
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Keistimewaan (<i>Features</i>)						
1	Saya merasa bahwa keistimewaan produk ikan yang saya jual sesuai dengan kebutuhan konsumen.					
2	Konsumen sering merekomendasikan ikan saya kepada orang lain, karena produk saya bagus.					
Kinerja (<i>Performance</i>)						
3	Ikan yang saya tawarkan memiliki daya tahan hingga tidak mudah rusak.					
4	Pelanggan jarang mengeluh terhadap kualitas ikan yang diterima.					
Kesesuaian (<i>Conformance</i>)						
5	Ikan yang saya jual selalu sesuai dengan standar kualitas yang diharapkan konsumen.					
6	Konsumen merasa pembelian ikan di tempat saya selalu sesuai harapan.					

Tingkat Penjualan (Y)

No.	Pernyataaan	Nilai				
		Plihan Jawaban				
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Mencapai volume Penjualan						
1	Saya selalu berhasil mencapai target penjualan yang telah saya tetapkan setiap bulan.					
2	Saya sering memperluas jaringan mendorong peningkatan penjualan.					
Mendapat Laba						
3	Harga jual ikan yang ditetapkan memberikan margin keuntungan yang memadai.					
4	Saya memperoleh laba secara konsisten dari usaha ikan saya setiap bulan.					
Menunjang Pertumbuhan						
5	Usaha ikan saya mengalami peningkatan jumlah pelanggan dari tahun ke tahun.					
6	Peningkatan kualitas produk pada ikan saya menjadi faktor penting dalam menunjang pertumbuhan laba.					

Lampiran 2 Tabulasi Data Penetapan Harga (X1)

No	Penetapan Harga						Jumlah
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	
R1	4	3	4	3	5	4	23
R2	5	4	4	3	4	5	25
R3	4	5	5	5	5	5	29
R4	5	4	4	4	5	4	26
R5	5	5	4	3	5	4	26
R6	5	5	4	3	4	5	26
R7	4	3	5	3	5	3	23
R8	5	4	3	4	5	4	25
R9	5	4	4	4	5	3	25
R10	5	5	4	4	5	5	28
R11	4	3	5	5	4	4	25
R12	4	4	5	4	3	3	23
R13	5	4	5	4	4	4	26
R14	5	5	4	5	4	5	28
R15	4	4	3	3	4	5	23
R16	4	5	3	5	5	3	25
R17	4	3	5	4	5	5	26
R18	3	4	4	3	3	3	20
R19	2	4	2	3	4	2	17
R20	5	3	5	3	5	3	24
R21	3	3	4	5	5	3	23
R22	5	5	4	3	4	5	26
R23	4	5	4	3	4	3	23
R24	5	4	4	5	3	4	25
R25	4	5	3	4	4	5	25
R26	4	3	5	3	4	3	22
R27	4	5	3	3	5	5	25
R28	4	4	5	5	4	3	25
R29	3	5	4	5	4	3	24
R30	5	4	4	5	4	3	25
R31	4	4	4	3	5	4	24
R32	5	4	5	5	4	3	26
R33	5	3	4	3	4	4	23
R34	5	5	4	4	5	5	28
R35	5	5	5	4	4	4	27
R36	5	4	5	5	4	4	27
R37	4	4	4	3	4	3	22
R38	4	4	5	5	5	5	28
R39	4	3	3	4	4	5	23
R40	4	4	5	5	5	4	27
R41	5	5	5	5	4	5	29
R42	5	4	5	4	5	5	28
R43	5	4	5	4	4	4	26
R44	4	5	5	4	4	5	27
R45	4	3	3	3	4	4	21
R46	5	5	4	4	4	4	26
R47	5	5	5	4	4	4	27
R48	5	5	4	5	5	5	29
R49	4	4	3	4	4	5	24

R50	4	4	4	3	3	4	22
R51	4	4	5	4	3	3	23
R52	3	3	4	4	4	4	22
R53	5	4	4	5	5	4	27
R54	5	5	5	4	4	5	28
R55	5	4	5	4	4	4	26
R56	5	3	3	4	4	5	24
R57	3	4	4	3	4	4	22
R58	5	4	4	4	5	5	27
R59	3	4	4	5	4	4	24
R60	5	5	5	5	5	4	29
R61	5	5	5	4	4	4	27
R62	5	5	5	4	5	5	29
R63	5	4	4	4	5	5	27
R64	4	4	3	3	4	4	22
R65	5	4	4	5	4	5	27
R66	5	4	5	4	3	4	25
R67	4	4	5	4	5	5	27
R68	5	5	4	5	4	5	28
R69	4	4	5	5	5	4	27
R70	5	4	5	4	4	4	26
R71	4	4	5	5	4	5	27
R72	4	4	4	5	5	5	27
R73	5	5	4	4	4	4	26
R74	4	4	5	5	4	5	27
R75	4	4	5	5	5	4	27
R76	5	5	4	4	5	5	28
R77	5	5	5	4	5	5	29
R78	4	5	5	4	4	5	27
R79	5	5	4	4	5	5	28
R80	4	5	5	5	4	4	27
R81	5	5	4	5	4	5	28
R82	4	4	4	5	4	5	26
R83	5	5	4	4	5	5	28
R84	5	5	4	4	4	4	26
R85	4	5	4	4	4	4	25
R86	4	5	5	5	4	5	28
R87	5	4	3	4	4	4	24
R88	4	5	5	4	5	5	28
R89	4	4	4	4	5	5	26
R90	5	5	5	5	5	4	29
R91	4	5	5	4	5	5	28
TOTAL	402	389	390	374	394	387	2336
MEAN	4,417	4,274	4,285	4,109	4,329	4,252	25,67

Lampiran 3 Tabulasi Data Kualitas Produk (X2)

No	Kualitas Produk						Jumlah
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	
R1	3	3	4	5	5	5	25
R2	4	4	3	5	4	5	25
R3	5	5	5	5	5	5	30
R4	3	4	4	4	3	5	23
R5	4	5	4	5	4	5	27
R6	4	4	5	4	3	4	24
R7	4	2	4	3	2	5	20
R8	4	5	4	4	5	5	27
R9	5	4	3	4	5	4	25
R10	5	5	4	5	5	5	29
R11	4	4	5	4	5	4	26
R12	4	3	5	4	4	5	25
R13	4	4	3	5	4	5	25
R14	4	5	5	5	4	3	26
R15	4	4	4	5	3	4	24
R16	3	4	3	5	4	5	24
R17	4	5	5	4	5	5	28
R18	4	3	2	3	4	3	19
R19	5	1	4	2	3	4	19
R20	4	1	4	2	2	4	17
R21	2	1	4	3	4	4	18
R22	5	3	4	4	4	5	25
R23	3	3	4	4	2	5	21
R24	5	4	5	5	4	3	26
R25	4	3	4	4	3	5	23
R26	3	4	4	4	3	3	21
R27	5	5	5	4	5	5	29
R28	5	4	4	4	5	3	25
R29	4	5	4	3	5	4	25
R30	4	4	5	5	4	4	26
R31	2	1	5	4	3	5	20
R32	3	4	4	3	4	4	22
R33	3	5	4	3	5	4	24
R34	5	4	5	3	5	4	26
R35	4	3	4	4	5	3	23
R36	5	4	4	3	4	4	24
R37	4	4	4	4	4	4	24
R38	4	4	5	4	4	5	26
R39	5	5	4	5	5	3	27
R40	5	5	5	4	4	5	28
R41	4	5	4	4	5	5	27
R42	4	4	5	5	4	4	26
R43	4	4	4	3	3	4	22
R44	5	5	4	5	4	4	27
R45	3	4	4	4	4	3	22
R46	5	5	4	5	5	5	29

R47	4	3	4	4	5	5	25
R48	5	5	5	5	4	5	29
R49	4	4	3	3	3	4	21
R50	4	4	3	5	5	4	25
R51	4	4	4	3	4	5	24
R52	4	4	5	3	3	4	23
R53	4	5	4	4	3	5	25
R54	5	5	5	4	4	5	28
R55	4	5	4	3	3	3	22
R56	5	5	4	5	3	3	25
R57	4	4	4	3	3	3	21
R58	5	5	4	4	5	5	28
R59	4	4	5	5	5	4	27
R60	5	4	4	5	5	5	28
R61	5	5	5	4	5	5	29
R62	5	5	5	5	4	4	28
R63	5	4	4	5	4	5	27
R64	4	4	5	5	4	3	25
R65	5	5	4	4	5	5	28
R66	3	4	5	5	5	4	26
R67	5	5	5	5	4	4	28
R68	4	5	4	5	4	4	26
R69	5	4	4	5	5	4	27
R70	4	4	5	5	5	5	28
R71	4	5	5	5	4	4	27
R72	5	5	4	4	5	5	28
R73	5	4	5	4	4	5	27
R74	4	4	5	4	5	4	26
R75	5	5	4	3	4	5	26
R76	5	4	5	5	5	4	28
R77	4	4	5	5	5	4	27
R78	5	4	5	4	5	4	27
R79	5	5	4	5	4	5	28
R80	4	5	4	5	5	4	27
R81	4	5	4	4	4	4	25
R82	5	5	4	5	5	5	29
R83	4	5	5	5	4	4	27
R84	4	4	3	3	4	4	22
R85	5	4	4	4	5	3	25
R86	4	4	5	5	4	3	25
R87	5	4	5	5	4	5	28
R88	5	4	5	4	5	4	27
R89	4	4	5	4	4	4	25
R90	4	5	4	5	5	5	28
R91	5	4	4	3	4	5	25
TOTAL	387	376	390	381	380	390	2304
MEAN	4,252	4,131	4,285	4,186	4,175	4,285	25,3187

Lampiran 4 Tabulasi Data Tingkat Penjualan (Y)

No	Tingkat Penjualan						Jumlah
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	
R1	3	4	5	4	4	5	25
R2	4	4	3	5	5	4	25
R3	3	4	5	4	4	4	24
R4	4	3	4	5	5	4	25
R5	3	4	4	5	4	5	25
R6	4	4	5	5	5	4	27
R7	2	1	4	2	3	3	15
R8	4	3	4	5	4	5	25
R9	4	3	4	4	4	3	22
R10	5	4	4	4	4	4	25
R11	4	3	4	4	3	4	22
R12	4	4	3	4	4	3	22
R13	4	5	4	4	3	5	25
R14	4	4	5	4	4	5	26
R15	4	3	4	5	4	3	23
R16	2	3	5	5	4	5	24
R17	5	4	5	5	5	5	29
R18	4	5	3	4	4	5	25
R19	2	1	4	4	3	4	18
R20	2	3	4	3	4	2	18
R21	4	4	4	2	3	2	19
R22	4	3	4	4	4	5	24
R23	3	4	3	3	3	3	19
R24	4	5	3	4	5	4	25
R25	4	4	4	3	4	5	24
R26	4	5	4	3	3	3	22
R27	3	3	4	5	5	4	24
R28	4	4	5	5	4	4	26
R29	3	5	4	4	5	4	25
R30	5	4	3	5	4	5	26
R31	5	3	4	4	3	3	22
R32	4	3	5	4	4	5	25
R33	4	3	3	4	4	4	22
R34	3	4	5	4	4	3	23
R35	4	4	3	4	4	4	23
R36	5	4	4	4	5	5	27
R37	4	3	4	3	4	5	23
R38	4	4	5	5	4	5	27
R39	4	4	5	3	3	5	24
R40	4	4	5	5	5	5	28
R41	4	4	3	4	5	5	25
R42	4	3	4	3	4	4	22
R43	4	4	3	3	4	5	23
R44	4	5	5	4	4	3	25
R45	4	4	3	3	4	3	21
R46	4	5	5	4	4	4	26
R47	3	4	5	5	5	4	26

R48	4	4	5	5	5	4	27
R49	4	4	4	4	4	4	24
R50	4	4	4	3	3	3	21
R51	4	5	4	5	4	4	26
R52	4	4	5	5	5	5	28
R53	4	4	5	5	5	5	28
R54	5	4	4	5	5	5	28
R55	4	5	5	5	5	4	28
R56	3	3	4	3	3	4	20
R57	4	3	3	4	5	5	24
R58	5	5	4	4	5	5	28
R59	4	4	5	5	5	5	28
R60	4	5	4	5	5	4	27
R61	4	4	5	5	5	4	27
R62	5	5	4	4	4	5	27
R63	5	4	4	5	5	4	27
R64	3	4	4	5	5	4	25
R65	4	4	5	4	5	4	26
R66	5	4	5	4	5	4	27
R67	4	5	5	5	4	5	28
R68	4	4	5	4	5	5	27
R69	5	4	4	5	5	4	27
R70	4	4	3	4	4	4	23
R71	5	5	4	4	4	4	26
R72	5	5	5	4	4	4	27
R73	5	5	4	5	5	4	28
R74	5	5	5	4	4	4	27
R75	5	4	4	5	4	4	26
R76	4	4	5	5	5	5	28
R77	4	5	5	5	5	4	28
R78	4	5	4	4	4	4	25
R79	4	4	4	4	4	4	24
R80	5	4	5	4	4	4	26
R81	5	4	5	5	4	4	27
R82	5	5	4	4	4	4	26
R83	4	5	4	3	4	5	25
R84	4	5	4	3	3	4	23
R85	4	4	4	5	5	3	25
R86	5	5	4	3	4	4	25
R87	4	5	5	4	4	3	25
R88	4	4	4	3	4	3	22
R89	4	5	5	4	4	4	26
R90	5	5	4	4	5	4	27
R91	5	5	4	5	4	5	28
TOTAL	368	369	384	379	384	377	2261
MEAN	4,043	4,054	4,219	4,164	4,219	4,142	24,84

Lampiran 5 Hasil Analisis Statistik

A. Data Karakteristik Responden

		Statistics				
		Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan	Lama Bekerja	Penghasilan
N	Valid	91	91	91	91	91
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		1.0000	2.6154	2.2418	2.5275	1.3736
Std. Deviation		.00000	1.10322	.92305	1.04712	.86472
Minimum		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Maximum		1.00	4.00	4.00	5.00	5.00

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	91	100,0	100,0	100,0

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	> 50 Tahun	20	22,0	22,0	22,0
	< 30 Tahun	19	20,9	20,9	42,9
	41-50 Tahun	28	30,8	30,8	73,6
	31-40 Tahun	24	26,4	26,4	100,0
Total		91	100,0	100,0	

Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pabolu	16	17,6	17,6	17,6
	Pacato	51	56,0	56,0	73,6
	Pappalele	10	11,0	11,0	84,6
	Pamejang	14	15,4	15,4	100,0
Total		91	100,0	100,0	

Lama Bekerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	> 20 Tahun	18	19,8	19,8	19,8
	1-5 Tahun	26	28,6	28,6	48,4
	6-10 Tahun	29	31,9	31,9	80,2
	11-15 Tahun	17	18,7	18,7	98,9
	16-20 Tahun	1	1,1	1,1	100,0
Total		91	100,0	100,0	

Penghasilan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Rp. 1.000.000 - Rp. 5.000.000	72	79,1	79,1	79,1
	Rp. 6.000.000- Rp. 10.000.000	10	11,0	11,0	90,1
	Rp. 11.000.000 - Rp. 15.000.000	5	5,5	5,5	95,6
	> Rp. 20.000.000	2	2,2	2,2	97,8
	Rp. 16.000.000 - Rp. 20.000.000	2	2,2	2,2	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

B. Hasil Uji Instrumen Penelitian

1. Hasil Uji Validitas

a. Hasil Uji Validitas Penetapan Harga (X1)

Correlations								
		X1.P1	X1.P2	X1.P3	X1.P4	X1.P5	X1.P6	Penetapan Harga
X1.P1	Pearson Correlation	1	.281**	0,188	0,086	0,125	.312**	.591**
	Sig. (2-tailed)		0,007	0,074	0,416	0,239	0,003	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X1.P2	Pearson Correlation	.281**	1	0,087	0,182	0,075	.310**	.582**
	Sig. (2-tailed)	0,007		0,412	0,085	0,480	0,003	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X1.P3	Pearson Correlation	0,188	0,087	1	.317**	0,037	0,029	.509**
	Sig. (2-tailed)	0,074	0,412		0,002	0,728	0,787	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X1.P4	Pearson Correlation	0,086	0,182	.317**	1	0,093	0,147	.566**
	Sig. (2-tailed)	0,416	0,085	0,002		0,378	0,166	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X1.P5	Pearson Correlation	0,125	0,075	0,037	0,093	1	.252*	.439**
	Sig. (2-tailed)	0,239	0,480	0,728	0,378		0,016	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X1.P6	Pearson Correlation	.312**	.310**	0,029	0,147	.252*	1	.632**
	Sig. (2-tailed)	0,003	0,003	0,787	0,166	0,016		0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Penetapan Harga	Pearson Correlation	.591**	.582**	.509**	.566**	.439**	.632**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	91	91	91	91	91	91	91

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Hasil Uji Validitas Kualitas Produk (X2)

Correlations								
		X2.P1	X2.P2	X2.P3	X2.P4	X2.P5	X2.P6	Kualitas Produk
X2.P1	Pearson Correlation	1	.405**	0,127	0,145	.302**	0,094	.592**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,229	0,170	0,004	0,373	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X2.P2	Pearson Correlation	.405**	1	0,118	.415**	.404**	0,058	.739**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,265	0,000	0,000	0,583	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X2.P3	Pearson Correlation	0,127	0,118	1	.232*	0,114	0,013	.419**
	Sig. (2-tailed)	0,229	0,265		0,027	0,284	0,899	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X2.P4	Pearson Correlation	0,145	.415**	.232*	1	.353**	0,078	.659**
	Sig. (2-tailed)	0,170	0,000	0,027		0,001	0,460	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X2.P5	Pearson Correlation	.302**	.404**	0,114	.353**	1	0,084	.670**
	Sig. (2-tailed)	0,004	0,000	0,284	0,001		0,427	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
X2.P6	Pearson Correlation	0,094	0,058	0,013	0,078	0,084	1	.359**
	Sig. (2-tailed)	0,373	0,583	0,899	0,460	0,427		0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Kualitas Produk	Pearson Correlation	.592**	.739**	.419**	.659**	.670**	.359**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	91	91	91	91	91	91	91

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

c. Hasil Uji Validitas Tingkat Penjualan (Y)

Correlations								
		Y.P1	Y.P2	Y.P3	Y.P4	Y.P5	Y.P6	Tingkat Penjualan
Y.P1	Pearson Correlation	1	.478**	-0,020	0,183	.210*	0,191	.580**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,853	0,083	0,046	0,070	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Y.P2	Pearson Correlation	.478**	1	0,117	0,125	0,202	0,095	.587**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,268	0,239	0,055	0,371	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Y.P3	Pearson Correlation	-0,020	0,117	1	.288**	0,163	0,133	.451**
	Sig. (2-tailed)	0,853	0,268		0,006	0,123	0,208	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Y.P4	Pearson Correlation	0,183	0,125	.288**	1	.618**	.338**	.709**
	Sig. (2-tailed)	0,083	0,239	0,006		0,000	0,001	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Y.P5	Pearson Correlation	.210*	0,202	0,163	.618**	1	.292**	.678**
	Sig. (2-tailed)	0,046	0,055	0,123	0,000		0,005	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Y.P6	Pearson Correlation	0,191	0,095	0,133	.338**	.292**	1	.574**
	Sig. (2-tailed)	0,070	0,371	0,208	0,001	0,005		0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91
Tingkat Penjualan	Pearson Correlation	.580**	.587**	.451**	.709**	.678**	.574**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	91	91	91	91	91	91	91

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

2. Hasil Uji Reliabilitas

a. Hasil Uji Reliabilitas Penetapan Harga (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.605	6

b. Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Produk (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.611	6

c. Hasil Uji Reliabilitas Tingkat Penjualan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.637	6

3. Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		91
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.05861922
Most Extreme Differences	Absolute	.083
	Positive	.067
	Negative	-.083
Test Statistic		.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.149 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

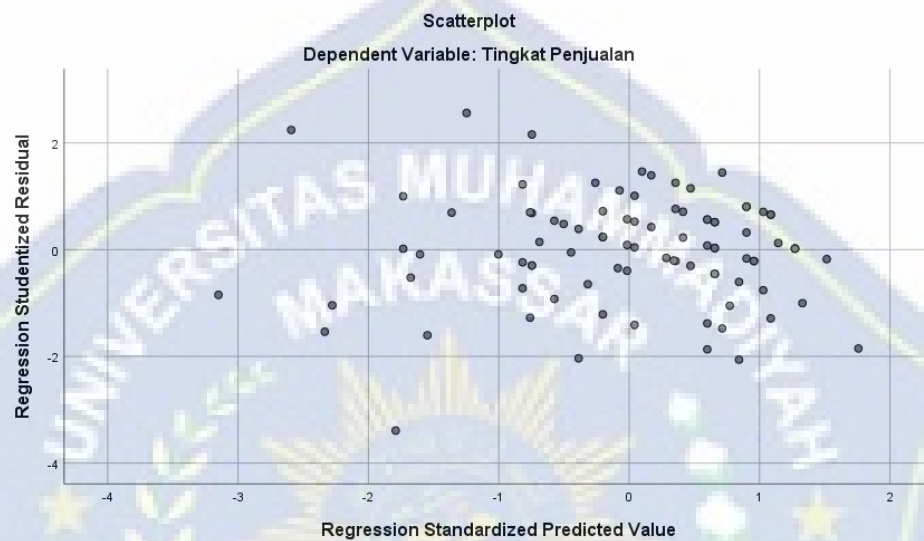
b. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Penetapan Harga	.591	1.692
	Kualitas Produk	.591	1.692

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas



4. Hasil Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a					
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	6.679	2.512		2.659
	Penetapan Harga	.309	.123	.271	2.515
	Kualitas Produk	.404	.104	.419	3.881

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

5. Hasil Uji Hipotesis

a. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	6.679	2.512		.009
	Penetapan Harga	.309	.123	.271	.014
	Kualitas Produk	.404	.104	.419	.000

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

b. Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a					
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	Sig.
1	Regression	248.434	2	124.217	.000 ^b
	Residual	381.412	88	4.334	
	Total	629.846	90		

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga

c. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.628 ^a	.394	.381	2.08188

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga

b. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

C. Daftar R Tabel

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

D. Daftar T Tabel

d.f	t _{0.10}	t _{0.05}	t _{0.025}	t _{0.01}	t _{0.005}
86	1.293	1.666	1.991	2.377	2.643
87	1.293	1.666	1.991	2.377	2.642
88	1.293	1.666	1.991	2.376	2.641
89	1.293	1.666	1.990	2.376	2.641
90	1.293	1.666	1.990	2.375	2.640
91	1.293	1.665	1.990	2.374	2.639
92	1.293	1.665	1.989	2.374	2.639
93	1.293	1.665	1.989	2.373	2.638
94	1.293	1.665	1.989	2.373	2.637
95	1.293	1.665	1.988	2.372	2.637

E. Daftar F Tabel

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74



1. Dokumentasi dengan Pabolu
2. Dokumentasi dengan Pacato



3. Dokumentasi dengan Pamejang



4. Dokumentasi dengan Pappalele



Lampiran 7 Surat Izin Penelitian

No. SERI 150



PEMERINTAH KABUPATEN TAKALAR
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Syech Yusuf No. 16 Kab. Takalar
Email: dpmptsp.takalar@gmail.com website: www.dpmptsp.takalar.kab.go.id

Nomor : 150/IP/DPMPTSP/V/2025 Lamp. : - Perihal : <u>Izin Penelitian</u>	Takalar, 15 Mei 2025 K e p a d a Yth. 1. Kepala Dinas Perikanan Kab. Takalar 2. Kepala PPI Beba Kab. Takalar 3. Kepala TPI Beba Kab. Takalar Di <u>Takalar</u>
--	--

Berdasarkan Surat Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sul-Sel, Nomor: 8426/S.01/PTSP/2025 tanggal 29 April 2025 perihal Izin Penelitian dan Surat Rekomendasi Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Takalar Nomor: 070/150/BKBP/V/2025, tanggal 15 Mei 2025, dengan ini disampaikan bahwa:

Nama	: NABILA PUTRI RETISA
Tempat Tanggal Lahir	: Palu, 09 Maret 2003
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1) UNISMUH Makassar
Alamat	: Jl. Teluk Bayur Desa/Kel. Maccini Sombala Kec. Tamalate Kota Makassar
No. Telp/HP	: 0812 4311 3011

Bermaksud akan mengadakan penelitian di kantor/instansi/wilayah kerja Bapak/Ibu dalam rangka **Penyusunan Skripsi** dengan judul:

"ANALISIS PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA USAHA IKAN KABUPATEN TAKALAR"

Yang akan dilaksanakan : 29 April 2025 – 29 Juni 2025
 Pengikut / Peserta : -

Sehubungan dengan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb:

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan dimaksud kepada yang bersangkutan harus melapor kepada Bupati Takalar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Takalar;
2. Penelitian tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku;
3. Mentaati semua Peraturan Perundang-Undangan yang berlaku dan Adat Istiadat setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil **Skripsi** kepada Bupati Takalar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Takalar;
5. Surat pemberitahuan penelitian ini dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

Demikian disampaikan kepada saudara untuk diketahui dan seperlunya.

Takalar, 15 Mei 2025
 Kepala Dinas Penanaman Modal
 dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 Kabupaten Takalar,

Hj. MEGAWATI IBRAHIM, SE.,MM
 Pangkat : Pembina Utama Muda
 NIP : 197202242000032002

Tembusan : disampaikan kepada Yth :

1. Bupati Takalar di Takalar (sebagai laporan);
2. Kepala Bapelitbang Kab. Takalar di Takalar;
3. Kepala Badan Kesbangpol Kab. Takalar di Takalar;
4. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar
5. Peringgal

Lampiran 8 Surat Balasan Izin Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN TAKALAR
DINAS PERIKANAN
UPT. TEMPAT PELELANGAN IKAN BEBA
Komplek PT. Lempur Desa Tumpang Kecamatan Goding Kabupaten Takalar

Takalar, 16 Mei 2025

Nomor : 003 / UPT.TPI / V / 2025
 Lampiran : -
 Perihal : Jawaban permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth
 Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Takalar
 Di,-

T e m p a t

Dalam rangka menindaklanjuti surat Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Takalar Nomor: 150/IP/DPMTSP tanggal 15 Mei 2025 perihal permohonan izin penelitian, pada mahasiswa :

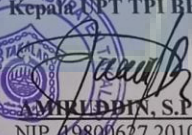
N a m a : NABILA PUTRI RETISA
 Nomor Pokok : 105721113821
 Program Studi : Manajemen
 Pekerjaan : Mahasiswa

Untuk melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan SKRIPSI di Kantor UPT TPI BEBA KABUPATEN TAKALAR Adapun Judulnya :

**“ ANALISIS PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN KUALITAS PRODUK
 TINGKAT PENJUALAN PADA USAHA IKAN KABUPATEN TAKALAR ”**
 Adapun pelaksanaan dari tanggal 29 April 2025 sampai dengan 29 Juni 2025

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami Menyetujui kegiatan dimaksud. Untuk pelaksanaan selanjutnya mahasiswa yang bersangkutan berhubungan dengan bagian UPT TPI BEBA KAB TAKALAR.

Demikian kami sampaikan untuk menjadi perhatian dan atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Kepala UPT TPI BEBA

AMIRUDDIN, S.Pd
 NIP. 19800627 201004 1 003



Lampiran 9 Validasi Data



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PUSAT VALIDASI DATA

Jl. Sultan Alauddin 259 Makassar, Gedung Iqra Lt. 8 | e-mail: pvd.feb@unismuh.ac.id

LEMBAR KONTROL VALIDASI
PENELITIAN KUANTITATIF

NAMA MAHASISWA	NABILA PUTRI RETISA			
NIM	105721113821			
PROGRAM STUDI	MANAJEMEN			
JUDUL SKRIPSI	PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA USAHA IKAN KABUPATEN TAKALAR			
NAMA PEMBIMBING 1	Dr. Andi Rustam, S.E., MM., Ak.CA., CPAI.CPA., Asean CPA			
NAMA PEMBIMBING 2	Dr. Andi Arifwangsa Adiningrat, S.E., S.Pd., M.Ak			
NAMA VALIDATOR	ASRIANI HASAN			
No	Dokumen	Tanggal Revisi	Uraian Perbaikan/saran	Paraf*
1	Instrumen Pengumpulan data (data primer)	01/06/25	OK	
2	Sumber data (data sekunder)	01/06/25	Menggunakan Data Primer	
3	Raw data/Tabulasi data (data primer)	01/06/25	OK (File yang dikumpulkan berupa data Excel)	
4	Hasil Statistik deskriptif	01/06/25	OK	
5	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	01/06/25	OK	
	Hasil Uji Asumsi Statistik	01/06/25	- Revisi tabel uji autokorelasi, uji, uji multikolinieritas, uji normalitas (angka dituliskan lengkap dan tabel dituliskan kembali dan tidak copy paste dari SPSS) - Tambahkan uji heteroskedastisitas selain menggunakan scatter plot	
	Hasil Analisis Data/Uji Hipotesis	01/06/25	- Revisi tabel hasil analisis regresi linier berganda, hasil uji parsial, hasil uji koefisien determinasi, Uji F (angka dituliskan lengkap dan tabel dituliskan kembali dan tidak copy paste dari SPSS)	
	Hasil interpretasi data	01/06/25	OK	
	Dokumentasi	01/06/25	OK	

*Harap validator memberi paraf ketika koreksi telah disetujui

**Catatan : Hasil Validasi ini disetujui untuk mengikuti seminar hasil. Namun catatan usulan perbaikan wajib direvisi sebelum Ujian Skripsi.

Lampiran 10 Validasi Abstrak



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PUSAT VALIDASI DATA
Jl. Sultan Alauddin 259 Makassar, Gedung Iqra Lt. 8 | e-mail: pvd feb@unismuh.ac.id

LEMBAR KONTROL VALIDASI
ABSTRAK

NAMA MAHASISWA		Nabila Putri Retisa		
NIM		105721113821		
PROGRAM STUDI		Manajemen		
JUDUL SKRIPSI		Analisis Pengaruh Penetapan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Ikan Kabinaten, Fakalar		
NAMA PEMBIMBING 1		Dr. Andi Rustam, S.E., MM., Ak. CA, CPA, CPA, Asean CPA		
NAMA PEMBIMBING 2		Dr. Andi Arifwangsa Adiningrat, S.E., S.Pd., M.Ak		
NAMA VALIDATOR		Aulia, S.IP., M.Si.M.		
No	Dokumen	Tanggal Revisi/Acc	Uraian Perbaikan/saran	Paraf*
1	Abstrak	16/6/2025	1. Ikuti buku pedoman penulisan KTI Feb Unismuh Makassar yang terbaru 2. Banyak TYPO 3. Konsultasikan dengan pembimbing 4. Cantumkan data hasil SPSS 5. Hilangkan kata "Pembimbing I Bapak dan Pembimbing II Bapak" 6. Gunakan grammarly untuk memperbaiki grammar abstrak bahasa Inggris 7. Nama pembimbing dalam abstrak, tidak disingkat dan cukup menuliskan nama saja tanpa gelar akademik dan lainnya	

*Harap validator memberi paraf ketika koreksi telah disetujui

Lampiran 11 Surat Keterangan Bebas Plagiasi



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN

Alamat kantor: Jl. Sultan Alauddin NO.259 Makassar 90221 Tlp. (0411) 866972, 881593, Fax. (0411) 865588

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Nabila Putri Retisa

Nim : 105721113821

Program Studi : Manajemen

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	9%	10 %
2	Bab 2	2%	25 %
3	Bab 3	5%	10 %
4	Bab 4	9%	10 %
5	Bab 5	5%	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan
Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan
seperlunya.

Makassar, 03 Juli 2025

Mengetahui,

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,

Nurshahrum, M.I.P.
NBM. 864 591

Jl. Sultan Alauddin no 259 makassar 90222
Telepon (0411)866972,881 593,fax (0411)865 588
Website: www.library.unismuh.ac.id
E-mail : perpustakaan@unismuh.ac.id

Bab I Nabila Putri Retisa

105721113821

by Tahap Tutup

Submission date: 30-Jun-2025 12:47PM (UTC+0700)

Submission ID: 2708228014

File name: bab_i_nabila.docx (19.47K)

Word count: 803

Character count: 5241

Bab I Nabila Putri Retisa 105721113821

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

digilibadmin.unismuh.ac.id
Internet Source

7%

2

Submitted to Universitas Sam Ratulangi
Student Paper

2%

Exclude quotes
Exclude bibliography

Exclude matches

Bab II Nabila Putri Retisa

105721113821

by Tahap Tutup

Submission date: 30-Jun-2025 12:47PM (UTC+0700)

Submission ID: 2708228257

File name: bab_ii_nabila.docx (45.92K)

Word count: 2015

Character count: 13241

Bab II Nabila Putri Retisa 105721113821

ORIGINALITY REPORT

2%

SIMILARITY INDEX

3%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Universitas Putera Batam
Student Paper

2%

Exclude quotes

Off

Exclude bibliography

Off

Exclude matches

Bab III Nabila Putri Retisa 105721113821

by Tahap Tutup

Submission date: 30-Jun-2025 12:50PM (UTC+0700)
Submission ID: 2708229669
File name: bab_iii_nabila.docx (29.12K)
Word count: 2129
Character count: 14307

Bab III Nabila Putri Retisa 105721113821

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

3%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

digilibadmin.unismuh.ac.id
Internet Source

2%

2

karya.brin.go.id
Internet Source

2%

3

Submitted to IAIN Purwokerto
Student Paper

2%

Exclude quotes

On

Exclude bibliography

Off

Exclude matches

On

Bab IV Nabila Putri Retisa 105721113821

by Tahap Tutup

Submission date: 28-Jun-2025 10:12AM (UTC+0700)
Submission ID: 2707170541
File name: skripsi_BAB_IV_9.docx (185.9K)
Word count: 5410
Character count: 34003

Bab IV Nabila Putri Retisa 105721113821

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

12%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

jurnal.unived.ac.id
Internet Source

1%

2

Submitted to Universitas Putera Batam
Student Paper

1%

3

Submitted to Universitas Nasional
Student Paper

1%

4

Dian Pratiwi, Syarthini Indrayani, Andi Nur
Achsauddin. "Pengaruh Online Customer
Review dan Harga Produk terhadap
Keputusan Pembelian Pada Marketplace
Shopee", Jurnal Bisnis Mahasiswa, 2025
Publication

1%

5

Submitted to Universitas Singaperbangsa
Karawang
Student Paper

1%

6

Submitted to IAIN Purwokerto
Student Paper

1%

7

digilib.uinkhas.ac.id
Internet Source

1%

8

repositori.uin-alauddin.ac.id
Internet Source

1%

9

repositori.stiamak.ac.id
Internet Source

1%

10

repository.ar-raniry.ac.id
Internet Source

1%



Bab V Nabila Putri Retisa

105721113821

by Tahap Tutup

Submission date: 30-Jun-2025 12:51PM (UTC+0700)

Submission ID: 2708230330

File name: bab_v_nabila.docx (14.97K)

Word count: 284

Character count: 1857

Bab V Nabila Putri Retisa 105721113821

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

3%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.uinjambi.ac.id

Internet Source

3%

2

Hendri Herman, Vargo Christian L. Tobing.
"Peran Kualitas Pelayanan dan Kualitas
Produk Terhadap Keputusan Konsumen
dalam Penggunaan Gas PGN Pada
Masyarakat Kota Batam", Jurnal Sains Sosio
Humaniora, 2020

Publication

2%

Exclude quotes

Off

Exclude matches

< 2%

Exclude bibliography

Off

Biografi Penulis



Nabila Putri Retisa yang akrab di panggil Bila lahir di Palu pada tanggal 09 Maret 2003. Peneliti adalah anak dari pasangan suami istri Bapak Rendy dan Ibu Sulfianti. Peneliti adalah anak Pertama dari Tiga bersaudara. Peneliti sekarang bertempat tinggal di Teluk Bayur, Kelurahan Maccini Sombala, Kecamatan Tamalate, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Riwayat pendidikan yang ditempuh oleh peneliti dimulai dari SDN TANGGUL PATOMPO II MAKASSAR lulus tahun 2015, selanjutnya melanjutkan ke SMP NEGERI 3 PALU dan lulus tahun 2018, Pendidikan menengah atas diselesaikan di SMK NEGERI 1 MAKASSAR dimana ia lulus pada tahun 2021, peneliti mulai menempuh Pendidikan tinggi di Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen, hingga penulisan skripsi ini, peneliti masih terdaftar sebagai mahasiswa program S1 Manajemen di Universitas Muhammadiyah Makassar.