



Similarity Report

Metadata

Name of the organization

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Title

Handini kurnia damayanti 202010200157 proposal artikel

Author(s) Coordinator

perpustakaan umsidasuryo

Organizational unit

Perpustakaan

Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet		0
Spreads		0
Micro spaces		260
Hidden characters		0
Paraphrases (SmartMarks)		85

Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.



25
The phrase length for the SC 2

6405
Length in words

49794
Length in characters

Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	https://jurnal.umg.ac.id/index.php/manajerial/article/download/7853/4428/	36 0.56 %
2	https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/9151/6097/	35 0.55 %
3	ANALISIS KUALITAS PRODUK DAN PACKAGING PADA USAHA BAWANG GORENG HORTI MART DESA MAKU KABUPATEN SIGI Thahir Harifuddin, Fattah Randi Setiansyah Pratama, Bachri Syamsul Bachri, Hadi Suryadi;	30 0.47 %

4	Efektivitas Financial Management dan Operasional Management pada Peningkatan Produktivitas Karyawan A. Nuraningsih, Budiandriani Budiandriani, Serang Serlin;	27 0.42 %
5	https://jurnal.ung.ac.id/index.php/manajerial/article/download/7853/4428/	27 0.42 %
6	https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/bisnet/article/download/4869/pdf	26 0.41 %
7	https://jurnal.ung.ac.id/index.php/manajerial/article/download/7853/4428/	25 0.39 %
8	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/5017/35781/40250	25 0.39 %
9	https://jurnal.ung.ac.id/index.php/manajerial/article/download/7853/4428/	24 0.37 %
10	http://repository.uindatokarama.ac.id/2558/1/ferawati%20skripsi.pdf	23 0.36 %

from RefBooks database (3.42 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
Source: Paperity		
1	Efektivitas Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Alat Kesehatan Pada CV Mulya Jaya Sidoarjo Yani Muhammad, Mas Oetarjo,Putri Artiva Cahya Aisyah;	42 (6) 0.66 %
2	ANALISIS KUALITAS PRODUK DAN PACKAGING PADA USAHA BAWANG GORENG HORTI MART DESA MAKU KABUPATEN SIGI Thahir Harifuddin,Fattah Randi Setiansyah Pratama, Bachri Syamsul Bachri, Hadi Suryadi;	30 (1) 0.47 %
3	Kinerja Tenaga Medis di Instansi Pelayanan Kesehatan: Pelayanan Prima, Kepuasan Kerja dan Motivasi Dewi Andriani, Sumartik Sumartik,Pratama Wahyu Ardy;	28 (2) 0.44 %
4	PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK, DIGITAL MARKETING DAN KEBIJAKAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN WISATAWAN MENGINAP DI THE COMPASS ROSE UBUD Suweca I Nengah, Marbun Sourtua Marbun, Luh Komang Candra Dewi;	28 (2) 0.44 %
5	Efektivitas Financial Management dan Operasional Management pada Peningkatan Produktivitas Karyawan A. Nuraningsih, Budiandriani Budiandriani, Serang Serlin;	27 (1) 0.42 %
6	PENGARUH GAYA HIDUP BERBELANJA DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF AVOSKIN DI SHOPEE Harti Harti, Wardah Nadya Alifia;	21 (1) 0.33 %
7	Analisis Tingkat Kesadaran Keamanan Cyber di Media Sosial Instagram: Studi Kasus pada Siswa SMK Negeri 1 Banyudono Aristyagama Yusfia Hafid, Hatta Puspanda, mahendra abrar farizi;	18 (1) 0.28 %
8	Pengaruh Citra Toko, Varian produk, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Restoran Pancious SOMA Palembang Ridho Imanulah, Ima Andriyani, Melvani Frecelia Nanda;	12 (2) 0.19 %
9	Pengaruh Konten Pemasaran Terhadap Interaksi Konsumen Pada Produk Indomie PT Indofood (Studi Pada Konsumen Indomie di Surabaya) Sonja Andarini, Wahyu Arrofiq;	7 (1) 0.11 %
10	Strategi Promosi Melalui Instagram Guna Meningkatkan Penjualan Produk Minuman Helmi Azahari, Endah Fantini, Ramadhan Ardiansyah Putera;	6 (1) 0.09 %

from the home database (0.17 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)

from the Database Exchange Program (0.00 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	-------	---------------------------------------

from the Internet (13.51 %)

NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	https://journal.umg.ac.id/index.php/manajerial/article/download/7853/4428/	406 (33) 6.34 %
2	https://ejournal.pmci.ac.id/index.php/jbk/article/download/47/26	39 (2) 0.61 %
3	https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/9151/6097/	35 (1) 0.55 %
4	https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/productivity/article/download/38676/35262	33 (3) 0.52 %
5	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/3975/28199/32077	33 (3) 0.52 %
6	https://al-idarahpub.com/index.php/jambir/article/download/49/59/169	26 (2) 0.41 %
7	https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/bisnet/article/download/4869/pdf	26 (1) 0.41 %
8	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/5017/35781/40250	25 (1) 0.39 %
9	http://repository.uindatokarama.ac.id/2558/1/ferawati%20skriosi.pdf	23 (1) 0.36 %
10	https://lonsuit.unismuhluwuk.ac.id/emos/article/view/819	22 (1) 0.34 %
11	https://ejournal.cria.or.id/index.php/db/article/download/192/172/1531	22 (3) 0.34 %
12	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/5502/39213/43976	20 (2) 0.31 %
13	https://repository.unpak.ac.id/tukangna/repo/file/files-20181226084929.pdf	19 (3) 0.30 %
14	http://repository.teknokrat.ac.id/3991/3/b217411214.pdf	19 (2) 0.30 %
15	https://repository.unpak.ac.id/tukangna/repo/file/files-20220415094958.pdf	16 (1) 0.25 %
16	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4999/35706/40183	16 (2) 0.25 %
17	https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/Digital/article/download/3232/2909/10727	16 (1) 0.25 %
18	https://acopen.umsida.ac.id/index.php/acopen/article/view/7797/2253?download=pdf	14 (1) 0.22 %
19	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2749/19347/21741	13 (1) 0.20 %
20	https://ejournal.uinmybatusangkar.ac.id/ojs/index.php/al-intifaq/article/download/6532/3249	13 (1) 0.20 %
21	https://dspace.uji.ac.id/bitstream/handle/123456789/17204/05.2%20bab%202.pdf?sequence=7	13 (2) 0.20 %
22	https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/4818/version/4811	11 (1) 0.17 %
23	https://e-journals.unmul.ac.id/index.php/ICCN/article/download/3120/2153	5 (1) 0.08 %

List of accepted fragments (no accepted fragments)

NO	CONTENTS	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	----------	---------------------------------------

Analisis Variasi Produk, Promosi Penjualan, dan Kebijakan Harga Terhadap Peningkatan Pendapatan Di Prima Freshmart Tulangan Analysis Of Product Variants, Sales Promotion, and Price Policy On Increasing Revenue At Prima Freshmart Tulangan.

Handini Kurnia Damayanti
202010200157

Dosen Pembimbing
Dr. Supardi S.E., MM. CSA.CRMP
NIDN : 0708106004

Dosen Pengaji 1
Detak Prapanca, S.E., MM
NIDN : 0715028403

Dosen Penguij 2

Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
Februari, 2025

LEMBAP PENGESAHAN

Judul : Analisis Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Kebijakan Harga Terhadap Peningkatkan Pendapatan Di Prima Freshmart Tulangan
Nama : Handini Kurnia Damayanti
NIM : 202010200157

Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing
Dr. Supardi S.E., MM. CSA.CRMP
NIDN : 0708106004

Dosen Pengaji 1
Detak Prapanca, S.E., MM
NIDN : 0715028403

Dosen Penguji 2
(NIDN :)

Diketahui Oleh Ketua Program Studi **Manajemen**
Mochamad Rizal Yulianto, S. E., MM
NIDN : 0716078804

Dekan
Poppy Febriana, S.SOS., M.MED.KOM
NIDN : 0711028001

Tanggal Ujian () DAFTAR ISI Tanggal Lulus ()

LEMBAR PENGESAHAN ii

DAFTAR ISI iii

I. PENDAHULUAN 2

Rumusan Masalah 4

Tujuan Penelitian 4

Kategori SDGS

Kategorie SDES

III. Literature Review

Varian Produk 5

Permasalahan 5 Kebijakan Harga 5

Karangka Konseptual	6
III. METODE	6
Jenis penelitian	6
Populasi dan sampel	7
Definisi Operasional Variabel	7
Tehnik Pengumpulan Data	9
Teknik Analisis Data	9
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	9
Hasil	9
V. PEMBAHASAN	13
Pengaruh Varian Produk Terhadap Peningkatan Pendapatan	13
Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan	13
Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Peningkatan Pendapatan	13
Kesimpulan	14
DAFTAR PUSTAKA	15

DAFTAR TABEL

Table 4.1 Hasil Outer Loading dengan SmartPLS 10

Tabel 4.2 Discriminant Validity 11

Tabel 4.3 Hasil Uji Reabilitas 11

Tabel 4.4 Path Coefficient 11

Tabel 4.5 Path Determination 12

Tabel 4.6 Path Coefficients 12

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

21.

22.

23. Analisis Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Kebijakan Harga Terhadap Peningkatkan Pendapatan Di Prima Freshmart Tulangan

24. Analysis Of Product Variants, Sales Promotion, and Price Policy On Increasing Revenue At Prima Freshmart Tulangan.

25.

26. Handini Kurnia Damayanti1), Dr. Supardi S.E., MM. CSA.CRMP2), Detak Prapanca, SE. MM3)

1. Mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

2. Dosen Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

3. Dosen Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Abstract: This study aims to determine the influence of Product Variants (X1), Sales Promotion (X2), and Price Policy (X3) on Revenue Increase (Y) in Prima Freshmart Tulangan Sidoarjo. **This research is a research that uses a quantitative approach by using a type of descriptive research with SEM-PLS as a data analysis method with the Smart-PLS 3.0 program.** The sample selection method used is non-probability sampling while the sampling technique used is by random sampling technique. **The population in this study** is consumers who purchase products from Prima Freshmart Tulangan **with a total of 100 respondents.** **The data was collected by distributing questionnaires** to respondents. **Based on the results of the** study, it was shown that the Product Variant variable (X1) **did not have a positive and significant effect on** Revenue Increase (Y) while the Sales Promotion variable (X2) and Price Policy (X3) had **a positive and significant effect on sales** increase. With this in mind, riots must pay attention to the products that will be marketed which will later affect the increase in income.

Keywords: Product Variants, Sales Promotion, Price Policy, Sales Increase

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Varian Produk (X1), Promosi Penjualan (X2), dan Kebijakan Harga (X3) terhadap Peningkatan Pendapatan (Y) pada Prima Freshmart Tulangan Sidoarjo. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif

dengan menggunakan jenis **penelitian deskriptif dengan SEM-PLS sebagai metode analisis data dengan program Smart-PLS 3.0.** Metode pemilihan sampel yang digunakan adalah non probability sampling adapun Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu dengan teknik random sampling. **Populasi pada penelitian ini adalah konsumen** yang melakukan pembelian produk dari Prima Freshmart Tulangan dengan total 100 responden. Data yang dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuisioner kepada responden. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Varian Produk (X 1) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y) sedangkan pada variabel Promosi Penjualan (X2) dan Kebijakan Harga (X3) berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap peningkatan penjualan. Dengan demikian perusahaan harus memperhatikan produk yang akan dipasarkan yang nantinya akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan.

Kata Kunci: Varian Produk, Promosi Penjualan, Kebijakan Harga, Peningkatan Penjualan

Analisis Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Kebijakan Harga Terhadap Peningkatan Pendapatan Di Prima Freshmart Tulangan
Analysis Of Product Variants, Sales Promotion, and Price Policy On Increasing Revenue At Prima Freshmart Tulangan.

1. PENDAHULUAN

Industri ritel di Indonesia telah mengalami ekspansi besar dalam beberapa dekade terakhir ini. Perubahan gaya hidup, urbanisasi yang cepat, dan meningkatnya daya beli masyarakat telah menyebabkan perkembangan model ritel kontemporer yang beragam, seperti toko serba ada dan supermarket. Beroperasi di bawah PT Phokpand Indonesia, PT Primafood International mengelola entitas ritel yang dikenal sebagai Retail Prima Freshmart, yang berfungsi sebagai platform untuk produk domestik [1]. Diposisikan sebagai outlet ritel kontemporer, Prima Freshmart Tulangan mengkhususkan diri dalam ritel barang-barang segar dan kebutuhan sehari-hari seperti Fiesta, Champ, Akumo, ayam boiler, dan barang-barang pejantan berkualitas premium. Untuk mengatasi meningkatnya persaingan dalam domain ritel, Prima Freshmart Tulangan harus menerapkan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja keuangannya. Di tengah ini, Prima Freshmart Tulangan telah muncul sebagai ritel yang menawarkan beragam barang segar dan kebutuhan sehari-hari. Meskipun memiliki customer yang setia, Prima Freshmart menghadapi rintangan yang signifikan dalam mempertahankan pertumbuhan pendapatan secara konsisten di tengah tekanan persaingan yang meningkat [2].

Dalam upaya meningkatkan pendapatan, Prima Freshmart Tulangan telah memasukkan berbagai pendekatan pemasaran. Di antaranya, tiga strategi penting termasuk diversifikasi produk, promosi penjualan, dan modifikasi kebijakan penetapan harga. Tujuan diversifikasi produk adalah untuk memenuhi beragam permintaan konsumen, sedangkan promosi penjualan, seperti diskon dan penawaran yang dibundel, dibuat untuk menarik pelanggan yang lebih besar. Kebijakan penetapan harga, yang mencakup diskon dan harga yang kompetitif, diarahkan untuk meningkatkan daya tarik produk dan merangsang pembelian. Terlepas dari implementasi strategi ini, ada kurangnya penilaian komprehensif mengenai kemanjurannya dalam peningkatan pendapatan [3].

Tabel 1. Data Pendapatan Prima Freshmart pada tahun 2023

Bulan	Pendapatan			
Agustus	15%	September	22%	Oktober

Sumber : Prima Freshmasrt Tulangan (2023)

Berdasarkan data yang disajikan pada tabel 1, dapat diamati bahwa Prima Freshmart Tulangan mengalami pertumbuhan pendapatan sebesar 15% selama bulan Agustus. Kenaikan ini berpotensi dikaitkan dengan berbagai faktor termasuk strategi promosi yang efisien, penawaran produk yang diperluas, dan strategi penetapan harga yang sesuai. Misalnya, promosi musiman atau diskon eksklusif memiliki kapasitas untuk menarik basis pelanggan yang lebih besar. Lonjakan 15% menunjukkan adanya pendekatan yang relatif efektif dalam daya tarik pelanggan dan peningkatan penjualan [4]. Pindah ke bulan September, ada lonjakan pendapatan yang lebih menonjol sebesar 22%. Ini bisa menunjukkan tingkat intensitas promosi yang tinggi atau keberhasilan pengenalan produk baru. Peningkatan pendapatan menandakan kemanjuran strategi pemasaran dan penjualan selama periode tersebut. Kegiatan promosi yang luas, acara-acara khusus, atau layanan pelanggan yang ditingkatkan mungkin telah menjadi elemen penting [5]. Sebaliknya, kenaikan pendapatan 2% pada bulan Oktober mengisyaratkan dampak strategi pemasaran yang berkurang dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya. Kenaikan dengan persentase yang lebih rendah ini mungkin menandakan bahwa pengaruh faktor harga dan ketersediaan barang [6].

Dalam beberapa bulan terakhir, Prima Freshmart Tulangan mengalami fluktuasi pendapatan yang signifikan. Fenomena ini bertepatan dengan beragam inisiatif yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan daya saing dan menarik basis pelanggan yang lebih luas. Kejadian yang patut dicatat adalah pergeseran pola pengeluaran konsumen, yang sedang dibentuk oleh kondisi ekonomi dan arahan pemerintah. Kecenderungan peningkatan selektivitas di kalangan konsumen dalam pilihan produk ini menempatkan permintaan berkelanjutan pada Prima Freshmart Tulangan untuk terus menyesuaikan pendekatan pemasaran mereka [2].

Sepanjang periode ini, Prima Freshmart Tulangan telah meluncurkan beragam promosi penjualan dengan tujuan meningkatkan volume transaksi. Berbagai langkah seperti diskon khusus, penawaran yang dibundel, dan program loyalitas telah diperkenalkan dan dipasarkan dengan penuh semangat. Meskipun demikian, dampak dari setiap jenis promosi pada peningkatan pendapatan belum diteliti secara menyeluruh. Sementara promosi tertentu dapat berhasil menarik pelanggan dalam jangka pendek, keberlanjutan dan dampak jangka panjangnya tetap tidak pasti [1].

Dalam upaya meningkatkan pendapatan, Prima Freshmart Tulangan telah melaksanakan berbagai strategi pemasaran. Di antara yang paling menonjol adalah diversifikasi produk, promosi penjualan, dan penyesuaian strategi penetapan harga. Tujuan diversifikasi produk adalah untuk memenuhi beragam permintaan konsumen, sementara promosi penjualan seperti diskon dan penawaran yang dibundel dibuat untuk memikat basis pelanggan yang lebih besar. Kebijakan penetapan harga, yang mencakup diskon dan harga yang kompetitif, diarahkan untuk meningkatkan daya tarik produk dan meningkatkan pembelian. Terlepas dari implementasi strategi ini, penilaian komprehensif tentang kemanjurannya dalam peningkatan pendapatan belum dilakukan [1].

Variasi Produk berfungsi sebagai pendekatan pemasaran strategis yang bertujuan mempertahankan konsumen dengan mencegah monoton produk. Selain itu juga akan memainkan peran penting dalam meningkatkan kepuasan konsumen, karena ketersediaan beberapa varian produk cenderung merangsang perilaku pembelian konsumen [7].

Promosi penjualan mencakup berbagai kegiatan pemasaran yang dikembangkan secara strategis untuk meningkatkan penjualan produk atau layanan dalam jangka waktu tertentu. Kegiatan ini mungkin melibatkan beragam strategi seperti diskon, kupon, kompetisi, pameran dagang, pameran produk, barang gratis, atau penawaran eksklusif lainnya yang dimaksudkan untuk mendorong pembelian dan tindakan konsumen segera [8].

Kebijakan penetapan harga merupakan kumpulan strategi dan penentuan yang dirumuskan oleh organisasi atau perusahaan untuk memastikan harga penawaran mereka. Strategi ini mencakup berbagai elemen, termasuk harga fundamental, diskon, harga promosi, dan modifikasi harga dalam menanggapi dinamika pasar dan perilaku konsumen. Dalam lingkungan ritel seperti Prima Freshmart Tulangan, strategi penetapan harga memiliki fungsi

penting dalam menarik pelanggan, mempertahankan daya saing, dan meningkatkan keuangan dan pendapatan [9].

Peningkatan pendapatan menunjukkan proses atau hasil dari upaya yang bertujuan untuk menambah pendapatan keseluruhan yang dihasilkan oleh perusahaan melalui penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Dalam lingkungan komersial seperti ritel, peningkatan pendapatan merupakan ukuran penting kemakmuran dan ekspansi perusahaan. Peningkatan pendapatan memberdayakan organisasi untuk mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk peningkatan produk, perluasan pasar, dan peningkatan operasional [10].

Research Gap penelitian yang diidentifikasi dalam penelitian ini berkaitan dengan kenaikan pendapatan di antara peserta Prima Freshmart. Setiap upaya untuk meningkatkan situasi ini harus mempertimbangkan banyak faktor, termasuk terkait dengan varian produk, promosi penjualan, dan strategi penetapan harga. Sangat penting untuk meneliti ini karena mereka secara langsung berdampak pada perilaku konsumen dan berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan. Ketidakpuasan terhadap standar operasi prosedur (SOP) saat ini di Prima Freshmart Tulangan seringkali dapat menyebabkan penurunan pendapatan, menekankan pentingnya menganalisis varian produk, promosi penjualan, dan kebijakan penetapan harga. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menilai dampak varian produk, promosi penjualan, dan kebijakan penetapan harga pada tingkat pendapatan [1].

Sementara ada beberapa penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh variasi produk individu, kegiatan promosi, dan strategi penetapan harga pada pendapatan, ada kelangkaan penelitian yang berfokus pada dampak kolektif dari ketiga komponen ini secara koheif. Beberapa penelitian memiliki kecenderungan untuk menganalisis setiap komponen secara independen, tanpa mengeksplorasi keterkaitan dan sinergi potensial di antara mereka.

Akibatnya, pendekatan ini menghasilkan kesenjangan pengetahuan mengenai peningkatan efektivitas peningkatan pendapatan melalui penggabungan taktik ini. Upaya penelitian yang menggabungkan elemen-elemen tripartit ini dapat memberikan perspektif yang lebih holistik bagi praktisi dalam merumuskan strategi pemasaran yang komprehensif [11].

Sebagian besar literatur yang ada cenderung berkonsentrasi pada sektor-sektor tertentu seperti manufaktur atau layanan digital, dengan kurang perhatian diberikan pada industri ritel, terutama ceruk pasar yang lebih kecil seperti toko kelontong lingkungan. Akibatnya, ada kurangnya fokus pada studi kasus terperinci yang meneliti efek dari variasi produk yang berbeda, kegiatan promosi, dan strategi penetapan harga terhadap pendapatan di pasar ritel tradisional seperti Prima Freshmart Tulangan. Melakukan penelitian dalam domain yang tepat ini sangat penting karena faktor lokal, preferensi konsumen, dan dinamika pasar memainkan peran penting dalam membentuk efektivitas dan penerapan pendekatan pemasaran [12].

Sebagian besar studi di bidang strategi pemasaran cenderung berfokus pada dampak langsung, terutama dalam kaitannya dengan promosi penjualan. Ada kesenjangan penelitian penting mengenai konsekuensi abadi dari modifikasi dalam variasi produk dan pendekatan penetapan harga pada kesetiaan pelanggan dan pengembalian keuangan. Selain itu, upaya penelitian yang diperluas dapat menyelidiki pengaruh tren pasar dan pergeseran preferensi konsumen pada kemanjuran strategi pemasaran sepanjang waktu. Akibatnya, penyelidikan yang berkepanjangan dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif dan berkelanjutan tentang adaptasi yang diperlukan dari strategi ini untuk mempertahankan pertumbuhan pendapatan yang konsisten [13].

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh [3] menunjukkan **bahwa varian produk berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan.**

Sedangkan penelitian lain yang dilakukan oleh [4] bahwa varian produk berpengaruh negatif terhadap peningkatan pendapatan. Pada penelitian yang dilakukan oleh [14] menunjukkan bahwa promosi penjualan **dapat berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan. Sementara penelitian yang dilakukan oleh** [5] promosi penjualan **dapat berpengaruh negatif terhadap peningkatan pendapatan. Kemudian dalam penelitian** [15] kebijakan **harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan.** Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh [16] kebijakan harga **tidak berpengaruh secara parsial serta Signifikan terhadap Pendapatan** Prima Freshmart Tulangan.

Penelitian telah secara ekstensif mengeksplorasi dampak variasi produk, promosi penjualan, dan kebijakan penetapan harga pada pertumbuhan pendapatan di berbagai konteks bisnis. Meskipun demikian, kesenjangan penelitian tetap ada, terutama dalam domain pengaturan ritel moder seperti di Tulangan, yang ditandai dengan fitur pasar yang unik. Selain itu, ada penelitian yang secara umum mengabungkan ketiga variabel ini secara bersamaan untuk menilai pengaruhnya terhadap pendapatan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengatasi kesenjangan ini dengan melakukan analisis menyeluruh di Prima Freshmart Tulangan, yang bertujuan untuk memberikan wawasan yang tepat dan relevan untuk pengambilan keputusan manajerial lokal. Melalui struktur ini, penelitian ini mengantisipasi penyajian pemahaman yang pasti dan menyeluruh tentang bagaimana variasi produk, promosi penjualan, dan kebijakan penetapan harga mempengaruhi peningkatan pendapatan di Prima Freshmart Tulangan.

Rumusan Masalah

1. Apakah variasi produk berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Prima Freshmart Tulangan?
2. Apakah promosi penjualan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Prima Freshmart Tulangan?
3. Apakah kebijakan harga berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Prima Freshmart Tulangan?

Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis dan melakukan uji variasi produk terhadap peningkatan pendapatan
2. Untuk menganalisis dan melakukan uji promosi penjualan terhadap peningkatan pendapatan
3. Untuk menganalisis dan melakukan uji kebijakan harga terhadap peningkatan pendapatan

Kategori SDGS

Penelitian ini termasuk dalam **kategori ke 8 dari** ke 17 kategori SDGs (Sustainable development goals) yakni **mendorong pertumbuhan ekonomi berkelanjutan inklusif dan berkelanjutan, serta menciptakan pekerjaan layak dan produktif bagi semua.**

2. Literature Review

Varian Produk

Menurut penelitian oleh [17] mengatakan bahwa Varian produk mengacu pada koleksi barang dagangan yang disediakan oleh penjual kepada pelanggan yang menampilkan versi yang berbeda. Pentingnya varian produk telah meningkat, muncul sebagai faktor kunci dalam penjualan produk. Menurut [18], sudut pandang tentang varian produk menggarisbawahi kekritisannya bagi bisnis yang bertujuan untuk meningkatkan kemanjuran produk, kurangnya keragaman dalam penawaran produk dapat membuatnya kurang kompetitif di pasar. Sehingga dapat disimpulkan varian produk adalah jenis atau ragam produk yang dipasarkan pembeli guna mendapatkan daya tarik tersendiri, peran varian produk adalah sangat penting karena apabila yang dipasarkan hanya terdapat satu atau dua jenis produk maka perusahaan tidak akan mendapatkan daya beli konsumen. Menurut peneliti [18] Terdapat beberapa indikator dari varian produk, antara lain :

1. Ukuran : Merujuk pada bentuk, model, atau struktur fisik suatu produk yang dapat diamati serta diukur.
2. Harga : Besaran nilai tukar yang harus dibayarkan untuk memperoleh suatu produk atau layanan, sehingga seseorang bisa mendapatkan manfaat dari kepemilikan atau penggunaannya.
3. Tampilan : Mencakup seluruh aspek visual dari suatu produk. Penampilan berperan sebagai daya tarik utama yang dapat langsung dirasakan oleh

konsumen. Tampilan kemasan produk secara kasat mata dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu produk.

4. Keragaman produk : Mengartikan pada beragamnya jenis barang yang tersedia di dalam suatu toko yang membuat konsumen semakin tertarik untuk membuat keputusan pembelian di toko tersebut.

Promosi Penjualan

Menurut [19] mengatakan bahwa Promosi penjualan merupakan strategi singkat dan terkonsentrasi yang bertujuan merangsang akuisisi atau transaksi produk atau layanan tertentu. Ini mencakup panduan untuk promosi konsumen, promosi perdagangan, serta promosi perusahaan dan perwakilan penjualan. Sedangkan menurut [20] promosi penjualan adalah fungsi pemasaran yang fokus untuk mengkomunikasikan program-program pemasaran secara persuasif kepada konsumen untuk mendorong terciptanya transaksi penjualan antara perusahaan dan konsumen.

Dapat diartikan promosi penjualan ialah salah satu kegiatan yang berperan sangat penting bagi perusahaan guna mengenalkan produk kepada konsumen sehingga dapat menimbulkan rasa ingin membeli produk perusahaan. Adapun indikator dari promosi penjualan menurut [21] sebagai berikut :

1. Cashback : Pengembalian sejumlah uang setelah pembelian produk.
2. Bundling produk : Ppenawaran paket produk yang sudah dikemas berisi beberapa produk dengan harga spesial.
3. Voucher belanja : Pemberian kupon kepada konsumen untuk memberikan keuntungan saat berbelanja.

Kebijakan Harga

Strategi penetapan harga perusahaan memainkan peran penting dalam membentuk lintasan pertumbuhannya. Keputusan penetapan harga secara langsung mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan [18]. Seperti penelitian yang dilakukan oleh [19], strategi penetapan harga yang diteliti secara rumit terkait dengan konsistensi atau variabilitas dalam penetapan harga produk, yang dapat dipengaruhi oleh harga pasar yang ada dan metode pembayaran yang digunakan untuk harga yang ditetapkan. Jadi dapat disimpulkan kebijakan harga adalah suatu nominal yang sudah di tetapkan oleh perusahaan guna di pasarkan kepada konsumen, perusahaan juga sudah memikirkan laba yang didapat. Adapun indikator kebijakan harga menurut [22] sebagai berikut :

1. Keterjangkauan Harga : Harga sebenarnya dari suatu produk yang tertera pada label produk merupakan jumlah yang harus dibayar oleh konsumen. Hal ini bertujuan agar konsumen dapat fokus pada harga akhir dan menilai apakah produk tersebut memberikan nilai yang sesuai dengan harapan.
2. Diskon : Potongan harga produk yang diberikan langsung kepada konsumen akhir.
3. Cara pembayaran : Sistem pembayaran yang telah ditentukan oleh perusahaan dalam melakukan transaksi, adapun cara yang dapat digunakan yaitu tunai maupun non-tunai.

Peningkatan Pendapatan

Sedangkan menurut [20], kenaikan pendapatan memainkan peran penting dalam bidang bisnis, karena individu yang terlibat dalam kegiatan bisnis berusaha untuk memastikan nilai pendapatan yang dihasilkan selama upaya mereka. Di sisi lain, menurut [21], pendapatan memiliki kepentingan yang signifikan dalam administrasi keuangan bisnis, karena manajer yang terlibat dalam operasi bisnis bertujuan untuk menentukan nilai atau kuantitas pendapatan yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Adapun indikator indikator dari peningkatan pendapatan yaitu :

1. Modal : Semakin banyak modal yang digunakan dalam perekonomian, semakin banyak barang yang diproduksi dan semakin banyak pendapatan yang dihasilkan
2. Produk : Semakin besar produk yang dihasilkan maka semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh, namun semakin sedikit modal maka semakin sedikit pula produk yang diproduksi sehingga semakin sedikit pula pendapatan yang diperoleh.
3. Tenaga kerja : Seseorang yang memberikan bisnis dengan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa secara menguntungkan.
4. Jumlah keuntungan : Semakin banyak produk yang dihasilkan maka semakin besar pula keuntungan atau pendapatan yang dihasilkan.
5. Lokasi usaha : Semakin mudah pelanggan sampai ke lokasi usaha maka pendapatan bisnis akan semakin meningkat.

Karangka Konseptual

Gambar 1. Karangka Konseptual

Berdasarkan karangka konseptual diatas maka hipotesis penelitian sebagai berikut :

H1 : Variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan

H2 : **Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan**

H3 : Kebijakan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan

3. METODE

Jenis penelitian Perancangan ini penulis menggunakan metode analisis data yang bersifat kuantitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang bermaksud memberikan penjelasan hubungan kausalitas antar variabel melalui pengujian hipotesis. Subjek yang dipilih oleh peneliti adalah konsumen yang berbelanja di prima freshmart tulangan.

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini terdiri dari pengunjung pusat perbelanjaan milik Prima Freshmart yang berlokasi di Tulangan. Meskipun jumlah populasi tidak diketahui secara pasti, penelitian ini menggunakan metode non-probability sampling. Teknik pengambilan sampel yang diterapkan adalah random sampling, yaitu suatu metode di mana setiap individu dalam populasi memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih sebagai bagian dari sampel, baik secara individu maupun kelompok. Proses pengambilan sampel ini dilakukan secara acak sesuai dengan namanya. Untuk mendapatkan jumlah sampel yang representatif maka dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin sebagai berikut :

Keterangan :

n = Jumlah sampel yang digunakan

N = Jumlah populasi

e = Batas kesalahan maksimal yang ditolerir dalam sampel (10%)

Diketahui :

N = 154.891

e = 10% (0,1)

Dijawab :

n===== 100 responden

Definisi Operasional Variabel

Varian Produk (X1) terdapat indikator sebagai berikut:

1. Ukuran : Mengartikan pada bentuk, model, dan struktur fisik dari suatu produk yang dapat diamati dan diukur.
2. Harga : Jumlah uang yang memiliki nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari kepemilikan atau penggunaan suatu produk atau jasa.
3. Tampilan : Mencakup semua hal yang terlihat dari produk tersebut, penampilan merupakan daya tarik produk yang dilihat langsung oleh konsumen. Penampilan dalam kemasan produk dapat diinterpretasikan sebagai sesuatu yang terlihat dengan mata dan menarik konsumen untuk membuat keputusan pembelian terhadap produk tersebut.
4. Keragaman produk : Mengartikan pada beragamnya jenis barang yang tersedia di dalam suatu toko yang membuat konsumen semakin tertarik untuk membuat keputusan pembelian di toko tersebut.

Promosi Penjualan (X2) terdapat indikator sebagai berikut :

1. Cashback : Pengembalian sejumlah uang setelah pembelian produk.
2. Bundling produk : Ppenawaran paket produk yang sudah dikemas berisi beberapa produk dengan harga spesial.
3. Voucher belanja : Pemberian kupon kepada konsumen untuk memberikan keuntungan saat berbelanja.

Kebijakan Harga (X3) terdapat indikator sebagai berikut :

1. Keterjangkauan Harga : Harga sebenarnya dari suatu produk yang tertera pada label produk merupakan jumlah yang harus dibayar oleh konsumen. Hal ini bertujuan agar konsumen dapat fokus pada harga akhir dan menilai apakah produk tersebut memberikan nilai yang sesuai dengan harapan.
2. Diskon : Potongan harga produk yang diberikan langsung kepada konsumen akhir.
3. Cara pembayaran : Sistem pembayaran yang telah ditentukan oleh perusahaan dalam melakukan transaksi, adapun cara yang dapat digunakan yaitu tunai maupun non-tunai.

Peningkatan Penjualan (Y) terdapat indikator sebagai berikut :

1. Modal : Semakin banyak modal yang digunakan dalam perekonomian, semakin banyak barang yang diproduksi dan semakin banyak pendapatan yang dihasilkan
2. Produk : Semakin besar produk yang dihasilkan maka semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh, namun semakin sedikit modal maka semakin sedikit pula produk yang diproduksi sehingga semakin sedikit pula pendapatan yang diperoleh.
3. Tenaga kerja : Seseorang yang memberikan bisnis dengan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa secara menguntungkan.
4. Jumlah keuntungan : Semakin banyak produk yang dihasilkan maka semakin besar pula keuntungan atau pendapatan yang dihasilkan.
5. Lokasi usaha : Semakin mudah pelanggan sampai ke lokasi usaha maka pendapatan bisnis akan semakin meningkat.

Variabel Definisi Indikator Skala

Varian Produk (X1) Varian produk didefinisikan sebagai bermacam-macam barang yang ditawarkan oleh vendor kepada konsumen, menampilkan berbagai edisi. Pentingnya varian produk telah melonjak, memantapkan dirinya sebagai elemen penting dalam ranah transaksi produk [14]. Ukuran Harga Tampilan Ketersediaan produk Sumber : sabri çimen, F. A. Nasution, and Mokhammad Samsul Arif Likert

Promosi Penjualan (X2) Promosi penjualan adalah pendekatan ringkas dan terfokus yang dirancang untuk merangsang akuisisi atau transaksi produk atau layanan tertentu. Ini mencakup pedoman untuk promosi konsumen, promosi perdagangan, serta promosi perusahaan dan perwakilan penjualan [16]. Cashback Bundling produk Voucher belanja Sumber : Nadya Alifia Wardah and Harti Likert

Kebijakan Harga (X3) Strategi penetapan harga suatu organisasi juga merupakan faktor kunci dalam pertumbuhan bisnis. Harga secara langsung mempengaruhi profitabilitas perusahaan [18]. Strategi penetapan harga juga terkait dengan kesesuaian atau tidak adanya harga produk, apakah dapat disimpulkan dari yang sudah ada, dan metode pembayaran berdasarkan harga yang ditetapkan [19]. Kebijakan potongan Harga Kebijakan Harga Promosi Kebijakan harga produk baru Sumber : T. Maidarti, I. Nuswandari, and E. Wibowo Likert

Peningkatan Penjualan (Y) Meningkatkan pendapatan adalah aspek penting dalam operasi bisnis, karena memahami nilai pendapatan yang dihasilkan sangat penting untuk upaya bisnis yang sukses [20]. Modal Produk Jumlah keuntungan Tenaga kerja Lokasi usaha Sumber : Fauzan Haqiqi, Rahma Dewi Susanti, and Ferawati Likert

Tabel 2. Definisi Variabel, Identifikasi Variabel, Indikator Variabel

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan metode kuesioner. Survei yang kami gunakan sebagai alat penelitian adalah survei tertutup. Skala serupa digunakan dalam pengukuran survei kinerja ini. Skala Likert Pemanfaatan alat pengukuran ini dimaksudkan untuk tujuan mengukur sikap, pendapat, dan persepsi yang dipegang oleh individu atau kolektif dalam masyarakat mengenai berbagai fenomena sosial. Digunakan dalam proses ini adalah skala kesamaan yang memerlukan peringkat mulai dari 1 (sangat tidak setuju) hingga 5 (sangat setuju).

Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Structural Equation Modeling-Partial Least Squares, sering disingkat sebagai (SEM-PLS). SEM-PLS berfungsi sebagai alat pengolahan data canggih, dioperasionalkan melalui SmartPLS 3. Pemodelan Persamaan Struktural - **Partial Least Squares (SEM-PLS)** merupakan **kerangka kerja analitis yang bertransisi dari model teoritis atau teori component based predictive model..** Partial Least Squares (PLS) berguna karena data yang diolah tidak didasarkan pada banyak asumsi atau asumsi dan pengujian ini melibatkan melakukan beberapa pengujian seperti uji validitas, uji reliabilitas, dan uji hipotesis. Ini merupakan metode analisis data yang sangat kuat [23].

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pengujian inner model atau model struktural dilakukan untuk menganalisis hubungan antar variabel, mengukur signifikansi nilai, serta mengevaluasi metrik R-kuadrat dalam kerangka penelitian. Penilaian model struktural mencakup analisis R-kuadrat untuk variabel dependen, uji-t, serta signifikansi koefisien yang berhubungan dengan parameter jalur struktural.

Gambar 4.1 Hasil Uji Validitas dan Reabilitas

Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas yang dilakukan terhadap variabel Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Strategi Harga dalam peningkatan pendapatan, tidak ada item yang dieliminasi karena seluruhnya memenuhi ambang batas factor loading. Oleh karena itu, seluruh item dinyatakan valid, dengan hasil uji validitas menunjukkan nilai di atas 0,60.

Analisis Outer Model

Analisis Outer Model digunakan untuk menggambarkan hubungan antara variabel laten dan indikator manifis yang dapat diamati. Validitas dan reliabilitas model pengukuran ini diuji melalui validitas konvergen, validitas diskriminan, serta reliabilitas guna memastikan keandalan instrumen penelitian.

Convergent Validity

Suatu indikator dianggap dapat diandalkan atau reliabel jika nilai korelasi lebih dari 0,60. Karena item sudah memenuhi batas standar faktor loading, tidak ada item yang gugur berdasarkan hasil uji validitas dan realibilitas yang dilakukan pada konstruk Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Kebijakan Harga dalam Peningkatan Pendapatan. Output Smart PLS untuk loading faktor memberikan hasil pada tabel berikut :

Variabel Kebijakan Harga Peningkatan Pendapatan Promosi Penjualan Varian Produk

x1.p1	0,803
x1.p2	0,737
x1.p3	0,662
x1.p4	0,775
x1.p5	0,894
x1.p6	0,879
x2.p1	0,929
x2.p2	0,917
x2.p3	0,926
x2.p4	0,924
x3.p1	0,930
x3.p2	0,939
x3.p3	0,920
x3.p4	0,902
x3.p5	0,949
y1.p1	0,892
y1.p2	0,930
y1.p3	0,905
y1.p4	0,897
y1.p5	0,923
y1.p6	0,929

Table 4.1 Hasil Outer Loading dengan SmartPLS

Berdasarkan gambar di atas, setiap indikator untuk variabel di atas memiliki nilai loading factor lebih dari 0,60, yang menunjukkan bahwa indikator tersebut valid karena memenuhi syarat nilai korelasi. Selain nilai uji validitas, nilai konvergen validitas (Average Variance Extracted) juga dapat dilihat. Nilai konvergen validitas akan ditunjukkan dalam Tabel. 4.1

Discriminant Validity

Nilai Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) diperiksa sebagai uji validitas terakhir. Untuk lulus uji validitas diskriminan, rasio HTMT yang dibutuhkan harus lebih kecil dari 1.

Variabel Kebijakan Harga Peningkatan Pendapatan Promosi Penjualan Varian Produk Average Variance Extracted (AVE)

Kebijakan Harga	0,928	0,861			
Peningkatan Pendapatan	0,928	0,913	0,833		
Promosi Penjualan	0,928	0,953	0,924	0,854	
Varian Produk	0,806	0,853	0,871	0,796	0,633

Tabel 4.2 Discriminant Validity

Tataanalisis yang terdiri dari keempat elemen tersebut terbukti memadai karena tidak ada rasio heterotraitmonotrait yang melebihi 1 Selanjutnya tata uji dievaluasi untuk menguji kelayakan diskriminan Tabel 2 memberikan bahwa kuantitas AVE berada di atas 0,5 yang mengindikasikan konverensi Kelayakan yang baik. kuantitas AVE yang lebih tinggi dari 0,5 memberikan bahwa konstruk secara rata-rata bertanggung jawab atas lebih dari setengah atau 50 dari varians setiap indikator

Cronbach's Alpha and Composite Reliability

Dalam analisis ini kuantitas Cronbach Alpha dan Keandalan Komposit dianalisis sebagai bagian dari uji keandalan Jika kuantitas Cronbach Alpha dan Keandalan Komposit melebihi 0,70 maka alat tersebut dianggap dapat diandalkan.

Variabel Cronbach's Alpha rho_A Composite Reliability

Kebijakan Harga	0,960	0,960	0,969
Peningkatan Pendapatan	0,960	0,960	0,968
Promosi Penjualan	0,943	0,943	0,959
Varian Produk	0,886	0,928	0,911

Tabel 4.3 Hasil Uji Reabilitas

Berdasarkan table 3 diatas, menunjukkan hasil bahwa semua variabel telah memiliki nilai diatas 0,7 dan dianggap telah memenuhi syarat realibilitas konsistensi internal.

Pengujian Model Struktural (Inner Model)

struktur dalam disebut sebagai struktur dalam berfungsi agar memperkirakan keterkaitan sebab akibat antara parameter tersembunyi Dengan menggunakan metode bootstrapping nilai evaluasi T_statistik menghasilkan agar meramalkan eksistensi keterhubungan struktur dalam memperlihatkan potensi prediksi antara parameter terpendam serta ide.

Koefisien jalur adalah angka yang diperlukan agar menggambarkan sudut pandang relasi pada variabel terlepas dari arah pergerakan hipotesis apa

kah proaktif serta kontra. Biasanya koefisien jalur berkisar antara -1 sampai +1 dengan nilai antara 0 dan +1 menyatakan keterhubungan proaktif, y ang kuat sedangkan hingga -1 menyatakan keterhubungan kontra

Variabel Original Sample (O)

Kebijakan Harga > Peningkatan Pendapatan 0,311

Promosi Penjualan > Peningkatan Pendapatan 0,580

Varian Produk > Peningkatan Pendapatan 0,097

Tabel 4.4 Path Coefficient

Berdasarkan tabel 4 di atas, terdapat hubungan positif antar variabel, dengan nilai lebih dari 0, artinya jika setiap variable independent naik satu satuan, maka variable dependen yang dipengaruhi juga akan naik satu satuan.

Path Determination (R2)

Koefisien determinasi (R2) menjelaskan sebagian atau bersamaan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Nilai yang diizinkan untuk koefisien penentuan berada dalam interval 0 dan 1 (0 < R2 < 1). Selanjutnya, nilai R2 0,75 dikategorikan sebagai kelompok kuat, nilai R2 0,5 diklasifikasikan sebagai sedang, dan nilai R2 0,25 diidentifikasi sebagai lemah, sesuai temuan Hair et al. (2011).

Variabel R Square R Square Adjusted

Peningkatan Pendapatan 0,924 0,922

Tabel 4.5 Path Determination

Berdasarkan Tabel 5 di atas, nilai koefisien determinasi (R Square) untuk variabel Penjualan sebesar 0,924. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Varian Produk, Promosi Penjualan, dan Varian Produk dapat menjelaskan variabel Peningkatan Pendapatan sebesar 92,4%, sementara 7,6% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar hipotesis yang telah ditetapkan.

Analisis pengujian hipotesis dilakukan untuk menentukan apakah seluruh variabel memiliki hubungan atau pengaruh secara statistik sesuai dengan hipotesis yang telah diajukan, atau justru bertentangan dengan hipotesis tersebut.

Analisis Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel pada akhirnya memiliki hubungan atau pengaruh secara statistik, seperti yang dihipotesiskan sebelumnya, atau mungkin juga menentang hipotesis tersebut.

Path Coefficients (Pengaruh Langsung)

Evaluasi pengujian hipotesis dilakukan melalui metode metode bootstrapping di perangkat lunak SmartPLS 3.0. Output dianalisis dengan mengecek apakah koefisien jalur memiliki statistik yang lebih besar dari 1,96 dan nilai p kurang dari 0,05. Apabila hasilnya positif maka hipotesis dikategorika nsah. Hal ini memberikan dampak baik dan penting terhadap parameter internal dan eksternal

Variabel Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
------------------------------	-----------------	----------------------------	--------------------------	----------

Kebijakan Harga > Peningkatan Pendapatan 0,311 0,332 0,106 2,922 0,004

Promosi Penjualan > Peningkatan Pendapatan 0,580 0,557 0,123 4,713 0,000

Varian Produk > Peningkatan Pendapatan 0,097 0,098 0,056 1,733 0,084

Tabel 4.6 Path Coefficients

H1 : Pengaruh Varian Produk Terhadap Peningkatan Pendapatan

Pengaruh Varian Produk Variabel pada Peningkatan Pendapatan menghasilkan nilai koefisien parameter 0,097, disertai dengan nilai-T statistik yang lebih rendah dari ambang batas tabel T (1,96), khususnya 1,733, di samping Nilai P < 0,5, dikuantifikasi pada 0,084. Akibatnya, dapat disimpulkan bahwa Varian Produk tidak memberikan pengaruh positif dan signifikan pada peningkatan pendapatan, yang mengarah pada kesimpulan bahwa hipotesis H1 ditolak.

H2: Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan

Pengaruh Promosi Penjualan pada Augmentasi Pendapatan Dalam konteks efek variabel Promosi Penjualan pada Peningkatan Pendapatan, nilai koefisien parameter 0,580 diamati, dengan nilai statistik-T melebihi ambang batas tabel T (1,96), tercatat di 4,713, dan nilai-P < 0,5, khususnya 0,000. Oleh karena itu, dapat ditegaskan bahwa Promosi Penjualan menunjukkan dampak positif dan signifikan pada peningkatan penjualan, sehingga memungkinkan kesimpulan bahwa hipotesis H2 ditegakkan.

H3 : Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Peningkatan Pendapatan

Sesuai dengan tabel sebelumnya, terbukti bahwa variabel Kebijakan Harga dalam kaitannya dengan varian Peningkatan Pendapatan menghasilkan nilai koefisien parameter 0,311, disertai dengan nilai-T statistik yang melebihi nilai tabel T (1,96), secara khusus dicatat pada 2,922, dan nilai-P kurang dari 0,05, diukur pada 0,004. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Kebijakan Harga memberikan pengaruh positif dan signifikan secara statistik pada peningkatan pendapatan, sehingga mendukung penerimaan hipotesis H3.

5. PEMBAHASAN

Penulis mengumpulkan data melalui kuesioner yang terdiri dari enam pernyataan untuk variabel X1 (Varian Produk), empat pernyataan untuk variabel X2 (Promosi Penjualan), lima pernyataan untuk variabel X3 (Kualitas Produk), dan enam pernyataan untuk variabel Y (Peningkatan Pendapatan). Kuesioner tersebut dikirimkan kepada 100 responden yaitu para konsumen Prima Freshmart Tulangan.

Pengaruh Varian Produk Terhadap Peningkatan Pendapatan

Berdasarkan hasil pengujian terhadap variabel Varian Produk (X1) menunjukkan bahwa varian produk terhadap peningkatan pendapatan tidak berpengaruh, ditunjukkan dengan nilai original sample atau nilai korelasi sebesar 0,097. Hasil penelitian menunjukkan bahwa menambah dan mengurangi varian produk dapat berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Prima Freshmart Tulangan. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji statistik yang menunjukkan nilai koefisien regresi positif, dimana setiap peningkatan varian produk akan dilikuti dengan peningkatan pontensi penjualan atau peningkatan pendapatan pada Prima Freshmart Tulangan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh [3] menunjukkan bahwa varian produk memberikan pengaruh yang cukup besar pada peningkatan pendapatan. Sedangkan penelitian lain yang dilakukan oleh [4] bahwa varian produk berdampak negatif pada peningkatan pendapatan. Akibatnya, penambahan dan pengurangan varian produk secara signifikan mempengaruhi pertumbuhan pendapatan Prima Freshmart Tulangan. Menurut hasil dari

penelitian, menambah dan mengurangi varian produk berdampak pada pertumbuhan pendapatan Prima Freshmart Tulangan. **Perbedaan ini dapat dikaitkan dengan faktor kontekstual, termasuk variasi dalam sektor industri atau keadaan ekonomi regional. Hipotesis yang disajikan dalam penelitian ini divalidasi berdasarkan data berikutnya, dengan hipotesis** akhirnya ditolak.

Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan

Pengujian variabel promosi penjualan (X2) menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh yang positif terhadap peningkatan pendapatan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai korelasi atau nilai awal sampel sebesar 0,580. Hasilnya menunjukkan bahwa penerapan strategi penetapan promosi penjualan dapat meningkatkan pendapatan Prima Freshmart Tulangan. Prima Freshmart yang berada di Tulangan mungkin melakukan perbandingan promosi penjualan dengan pesaing mereka untuk menarik lebih banyak pelanggan. Penetapan **titik promosi penjualan yang lebih tinggi jika disesuaikan dengan standar kualitas yang dirasakan dapat meningkatkan margin keuntungan**, tetapi penggunaan metode promosi penjualan yang kompetitif dapat menyebabkan volume penjualan menurun. Ini menunjukkan pentingnya analisis pasar secara menyeluruh dan menggunakan strategi promosi penjualan yang dapat disesuaikan dengan perubahan pasar.

Pada penelitian yang dilakukan oleh [14] menunjukkan bahwa promosi penjualan **dapat berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan. Sementara penelitian yang dilakukan oleh** [5] promosi penjualan **dapat perpengaruh negatif terhadap peningkatan pendapatan.** Penetapan promosi penjualan dapat perpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan. **Ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang sukses memerlukan pemahaman mendalam tentang kecenderungan pelanggan dan respons harga di pasar.**

Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Peningkatan Pendapatan

Hasil pengujian variabel kebijakan harga (X3) menunjukkan bahwa variabel kebijakan harga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan secara signifikan dan berpengaruh. Ini ditunjukkan dengan contoh nilai awal atau nilai korelasi 0,311. Penemuan ini menunjukkan bahwa kebijakan harga sangat penting untuk meningkatkan pendapatan. Dengan mengutamakan peningkatan kebijakan harga, Prima Freshmart Tulangan **biasanya memperoleh kepercayaan dan loyalitas pelanggan**, yang menghasilkan peningkatan **penjualan dan pendapatan. Dalam lingkungan yang** dipenuhi persaingan yang meningkat, produk berkualitas tinggi dapat berperan sebagai faktor utama yang membuat Prima Freshmart Tulangan dapat mempertahankan dan memperluas pasarnya.

Kemudian dalam penelitian [15] Harga terbukti memiliki pengaruh **positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Namun, penelitian yang dilakukan oleh** [16] menunjukkan bahwa kebijakan harga tidak berpengaruh secara parsial tetapi signifikan terhadap pendapatan Prima Freshmart Tulangan. Sebaliknya, kebijakan harga juga ditemukan memiliki pengaruh parsial dan signifikan terhadap pendapatan Prima Freshmart Tulangan. Perbedaan hasil ini kemungkinan disebabkan oleh variasi dalam cara menggambarkan dan mengevaluasi keunggulan produk, serta perbedaan dalam kondisi pasar.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas menunjukkan bahwa variasi produk tidak berpengaruh yang signifikan secara statistik pada peningkatan pendapatan, sedangkan promosi penjualan dan strategi penetapan harga menunjukkan dampak positif dan signifikan. Untuk meningkatkan pendapatan, disarankan agar Prima freshmart Tulangan memberlakukan strategi yang ditargetkan mengenai varian produk, termasuk modifikasi kategori produk sesuai dengan preferensi konsumen. Mempertahankan kegiatan promosi dan strategi penetapan harga yang telah terbukti efektif dalam menumbuhkan kepercayaan konsumen. Selain itu, pertimbangkan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi pendapatan, seperti layanan pelanggan dan kualitas produk, untuk menjamin pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan.

DAFTAR ISI

- [1] I. Riana Dewi, R. Jeges Michel, and D. Anggun Puspitarini, "Pengaruh Kualitas Produk terhadap Loyalitas dengan Mediasi Kepuasan Pelanggan Pada Toko Prima Freshmart Cirebon," *Jurnal Maneksi*, vol. 11, no. 1, pp. 314-321, 2022.
- [2] A. Marcella, "Analisis Harga Dan Promosi Untuk Menentukan Keputusan Pembelian Daging Ayam Di Prima Freshmart Susukan Bojonggede," 2022.
- [3] M. Juniarty, Nuraulia, Khairunnisa, and U. Dillah, "Strategi Pengembangan Produk untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Lasehan La Bagus," *Jurnal Inovasi dan Tren*, vol. 2, no. 1, pp. 1-5, 2024.
- [4] D. Fakhiyyah, Y. Susanti, and S. S. Laili, "Pengembangan Inovasi Produk dan Penggunaan Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Penjualan UMKM Makanan," *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, vol. 3, no. 1, p. 9, 2022.
- [5] S. Aisyah and K. R. Rachmadi, "Digitalisasi Pemasaran Melalui Sosial Media Marketing Pada Pelaku UMKM Guna Peningkatan Pendapatan," *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 3, no. 2, pp. 442-448, 2022.
- [6] F. Fahrudin, A. Jufri, and M. N. Kamil, "Analisis Kenaikan Harga Minyak Goreng Terhadap Pola Produksi Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM," *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi*, vol. 1, no. 2, pp. 193-200, 2022.
- [7] C. Anwar, P. S. Akuntansi, U. Nahdlatul, and U. Sidoarjo, "Studi Korelasi Antara Varian Produk," vol. 1, no. 1, 2019.
- [8] M. Z. Kurniawan, "Peran Literasi Keuangan, Harga, Dan Promosi Penjualan Pada Perilaku Konsumtif Generasi Z," *Ekonika*: Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri, vol. 8, no. 1, pp. 151-162, 2023.
- [9] D. Kurnia, "Pengaruh Profitabilitas, Kebijakan Dividen dan Harga Saham Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur di Provinsi Banten yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2016," *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, vol. 6, no. 2, p. 178, 2019.
- [10] Sairin, Susanto, Suworo, Tarjiwo, and C. Fajri, "Peningkatan Pendapatan Masyarakat Dengan Menumbuhkan Jiwa Wirausaha di Kampung Sengkol RT06/02 Kelurahan Muncul Kacamatan Setu Tangerang Selatan," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 2, pp. 337-346, 2020.
- [11] J. Ekonomi and M. Akuntansi, "Neraca Neraca," vol. 1192, pp. 304-317, 2024.
- [12] A. L. Belakang, "Ahmad Rizal, Manajemen Pemasaran di Era Masyarakat Industri 4.0 (Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2020). 1," vol. 0, pp. 1-15.
- [13] F. Fabriane, N. Yulianti, and R. F. Setiawan, "Promosi Melalui Media Sosial untuk Meningkatkan Pembelian Produk di Prima Freshmart Surabaya," *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, vol. 23, no. 1, p. 978, 2023.
- [14] M. Pahmi, "Pengaruh Promosi Dan Outlet Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan Kartu Perdana Pada Pt. XI Mitra Abadi Utama Di Kota Makassar," *Jurnal Ekonomi Prioritas*, vol. 1, no. 1, pp. 47-61, 2021.
- [15] U. Hasdiana, "Pengaruh Kebijakan Harga Gabah oleh Pemerintah Terhadap Peningkatan Pendapatan Petani Sawah di Kecamatan Bupon," *Analytical Biochemistry*, vol. 11, no. 1, pp. 1-5, 2018.
- [16] S. ÖCAL, "Pengaruh Kebijakan Harga Jual Padi Terhadap Pendapatan Petani Padi (Studi kasus di desa Delembalar Kecamatan Cimanuk)," vol. 3, no. 2, p. 6, 2021.
- [17] sabri çimen, F. A. Nasution, and Mokhammad Samsul Arif, "Studi empiris tentang kontibusi harga, varian produk, dan kemasan terhadap minat beli

- produk sabun mandi batang," *Electoral Governance Jurnal Tata Kelola Pemilu Indonesia*, vol. 12, no. 2, p. 6, 2020.
- [18] E. Parela, "Pengaruh Varian Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Centra Batik Di Bandar Lampung," *Jurnal Manajemen dan Bisnis (JMB)*, vol. 1, no. 1, 2020.
- [19] A. Purwanto, "Pengaruh Bauran Promosi Penjualan Mobil Toyota Avanza Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT. Hadji Kalla Cabang Sengkang Kabupaten Wajo," *Journal of Applied Management and Business* ..., vol. 2, no. 1, pp. 91-103, 2022.
- [20] W. Julitawaty, F. Willy, and T. S. goh, "Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri," *Bisnis Kolega*, vol. 6, no. 1, pp. 43-56, 2020.
- [21] N. A. Wardah and H. Harti, "Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja Dan Promosi Penjualan Terhadap Pembelian Impulsif Avoskin Di Shopee." Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen), vol. 8, no. 2, pp. 145-166, 2021.
- [22] T. Maidarti, I. Nuswandari, and E. Wibowo, "Kebijakan Harga dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Smartphone PT Smartfren Telecom Tbk," *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, vol. 24, no. 1, p. 57, 2022.
- [23] D. Sari, M. Yani, L. Indayani, and D. Chabibah, "The Role of Product Innovation and Entrepreneurial Orientation Towards Marketing Performance Through Competitive Advantage," 2022.