

ABSTRAK

Wida Rohayati (0707453), Pengaruh Variasi Produk Terhadap Volume Penjualan pada Rumah Makan Bakmi Jogja Pak Roso Jl. H. Wasid, Jl. Panatayuda Bandung (Studi kasus pada Rumah Makan Bakmi Jogja Pak Roso Jl. Panatayuda, Jl. H. Wasid Kota Bandung). Dibawah bimbingan Drs. Rd. Dian H. Utama, M. Si dan Agus Sudono, SE.,MM.

Meningkatkan usaha dalam industri kuliner sebagai strategi mendapatkan keuntungan yang menjanjikan, membuat pengusaha menanamkan modal dalam usaha ini. Sehingga antara pengelola rumah makan sebelumnya dengan pembeli merek dapat saling menguntungkan dalam mensejahterakan pemilik beserta karyawan, sering juga dimaksud sebagai usaha jenis waralaba.

Kemudian untuk melihat bagaimana jalan dari usaha tersebut, maka dilakukan penelitian untuk meningkatkan volume penjualan, maka rumusan masalah dan tujuan penelitian ini mengangkat tentang bagaimana pengaruh variasi produk terhadap volume penjualan pada Rumah Makan Bakmi Jogja Pak Roso yang bertempat di Jl. Panatayuda, Jl. H. Wasid Kota Bandung. Dimensi variasi produk yang terdiri dari ukuran, harga, tampilan dan kesesuaian menjadi dimensi untuk mengetahui seberapa besar pengaruhnya terhadap volume penjualan. Penelitian ini dilakukan pada 100 responden. Menggunakan Teknik Sampling Random dengan pengolahan data yang diolah dengan Analisis Path (*Path Analysis*). Berdasarkan hasil parsial dari empat sub variasi produk yang kemudian digunakan model trimming untuk mengapus hasil signifikan yang paling terkecil, maka didapat hasil pada pengaruh harga (X_1) terhadap volume penjualan sebesar 0.205, pengaruh tampilan (X_2) terhadap volume penjualan sebesar 0.232, pengaruh kesesuaian (X_3) terhadap volume penjualan sebesar 0.482, serta pengaruh variable lain (ϵ) sebesar 0.422. Dalam penelitian ini terlihat bahwa variasi produk yang terdiri dari dimensi harga, tampilan dan kesesuaian mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : Variasi Produk dan Volume Penjualan

ABSTRACT

Wida Rohayati (0707453), Effect of Variations in Product Sales Volume Of Rumah Makan Bakmi Jogja Pak Roso Jl. H. Wasid, Jl. Panatayuda Bandung (Case Study of Variations in Product Sales Volume Of Rumah Makan Bakmi Jogja Pak Roso Jl. Panatayuda, Jl. H. Wasid Kota Bandung). Supervised by Drs. Rd. Dian H. Utama, M. Si and Agus Sudono, SE.,MM.

Increase efforts in the culinary industry as a promising strategy benefit, makes entrepreneurs to invest in this effort. Thus, between the previous restaurant management and the consumers are able to give benefit both to the owner and the employers, or commonly known as franchise bussines

Then to see how the path of the bussines, then conducted research to increase sales volume, then the formulation of the problem and the purpose of this study raised about the influence of variation in the volume of product sales on Rumag Makan Bakmi Jogja Pak Roso is located at Jl. Panatayuda, Jl. H. Wasid Bandung. Dimensional variations of products consisting of size, price, appearance and suitability are becoming a dimensions to know how much influence on sales volume. This study was conducted on 100 respondents. Using Random Sampling Technique with processed by Path Analysis (Path Analisis). Based on the partial results of the four sub-variations of the product which is then used to delete the model trimming of the most significant results of the smallest, then the results obtained on the effect of price (X1) the volume of sales by 0205, the influence of the display (X2) the volume of sales by 0232, the influence of appropriateness (X3) on volume sales by 0482, as well as the influence of other variables (ϵ) of 0422. In this research shows that a variety of products which consists of the price dimension, appearance and suitability to have a positive effect on sales volume.

Keywords: Product variations and Sales Volume