



YAYASAN PEMBINA LEMBAGA PENDIDIKAN PERGURUAN TINGGI PGRI KEDIRI
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Program Studi: Akuntansi, Manajemen dan Pendidikan Ekonomi
Status "Terakreditasi"
S.K. Mendiknas R.I. No. 241/D/O/2006 Tanggal 12-10-2006
Kampus: Jalan K.H. Achmad Dahlan 76 Telepon (0354) 771576 Kediri
Web Site: www.fe.unpkediri.ac.id email: fe.unpkediri.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 0228/ST/FEB-UNP/Kd/VIII/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri memberi tugas kepada:

No	Nama Dosen/ Mahasiswa	NIDN/NPM	Prodi	Keterangan
1	Rahmat Jauhari Aisawa K.	17.1.02.02.0086	Manajemen	Penulis 1
2	Dr. Samari, M.M.	0712026201	Manajemen	Penulis 2
3	Hery Purnomo, M.M.	0713076803	Manajemen	Penulis 3

Untuk mempublikasikan hasil penelitian yang berjudul "Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Optimalisasi Kualitas Produk, Variasi Produk, dan Persepsi Harga Pada Nindy Dekorasi" pada Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi dan *Call Paper* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Demikian surat tugas ini dibuat agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Dikeluarkan di : Kediri

Pada Tanggal : 4 Agustus 2021

Dekan FEB,



Dr. Subagyo, M.M.

NIDN. 0717066601

PROSIDING

SEMINAR NASIONAL
MANAJEMEN EKONOMI DAN AKUNTANSI



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TIM EDITORIAL

EDITOR IN CHIEF

Dr. Amin Tohari, M.Si.

EDITOR

Diah Ayu Septi Fauji, M.M.

Linawati, M.Si.

COPY EDITOR

Diah Nurdiwati, M.S.A.

Bambang Agus Sumantri, M.M.

LAY-OUT EDITOR

Dr. Eunike Rose Mita Lukiani, M.Pd.

Dhiyan Septa Wihara, S.P., M.M.

REVIEWER

Prof. Sugiono, M.M.

Dr. Subagyo, M.M.

Dr. Samari, M.M.

Dr. Rr. Foryjati, M.M.

Dr. M. Muchson, M.M.

Dr. M. Anas, M.M., M.Ak.

DAFTAR PEMAKALAH

1	Adhe Julistira ¹ , Amin Tohari ² , Mar'atus Solikah ³	Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Terhadap Kualitas Audit (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 - 2020)
2	Gita Hardianti ¹ , Suhardi ²	Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Pada Cv. Boom Motorist
3	Nur Arifatul Muyassaroh ¹ , Mar'atus Solikah ² , Hestin Sri Widiawati ³	Penerapan Akuntansi Pada Pelaku UMKM Desa Jambu Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri
4	Miftakul Rip'atin, Mar'atus Solikah, Hestin Sri Widiawati	Penerapan Sistem Informasi Manajemen Daerah (SIMDA) Pada Pengelolaan Keuangan DPRKPP Kabupaten Nganjuk
5	Iis Endang Soekowati, Hestin Sri Widiawati, Sigit Puji Winarko	Analisis Pengaruh Kesulitan Keuangan, Tingkat Hutang, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Konservatisme Akuntansi
6	Maria Goreti Bupu, Badrus Zaman, Sugeng	Penerapan Metode ABC System Dalam Menentukan Harga Pokok Kamar Pada Lotus Kediri Tahun 2020
7	Ayu Agustina Sari, Sugeng, Amin Tohari	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Pt. Armada Pagora Jaya
8	Niken Tria Candra Vita, Sigit Puji Winarko, Diah Nurdiwaty	Determinasi Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Dan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial Pada Ud. Tunggal Jaya
9	Mar'atul Ulfa, Diah Nurdiwaty, Sigit Puji W.	Analisis Pengaruh Modal Koperasi, Aset, Dan Jumlah Anggota Terhadap SHU Pada Koperasi Simpan Pinjam (Study Koperasi Kabupaten Nganjuk)
10	Mas'adatul Hukmiyah, Badrus Zaman, Sugeng	Pengaruh Current Ratio (CR), Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE), Earning Per Share (EPS), Debt To Equity (DER), Dan Net Profit Margin (NPM) Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Yang Terdaftar Di BEI 2016-2019
11	Rara Puspita Prihandini, Andy Kurniawan, Dyah Ayu Paramitha	Analisis Realisasi Anggaran Untuk Menilai Efektifitas Dan Efisiensi Kinerja Pemerintah Kota Kediri Tahun 2016-2020
12	Retno Puspasari, Diah Nurdiwaty, Erna Puspita	Penerapan Metode Cost Plus Pricing Dalam Menentukan Harga Jual Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih (Study Kasus Pada Pandai Besi Adi Baja Tembus Nganjuk)
13	Yayuk Sulistyorini, Andy Kurniawan, Dyah Ayu Paramitha	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Masa Pandemi Covid-19 Pada Mawaddah Bakery Nganjuk
14	Arivia Fridasari, Amin Tohari, Dyah Ayu Paramitha	Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Periode 2017-2020
15	Yayang Septin Dewintara, Linawati, Suhardi	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Pengusaha Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi Pada Pengusaha Gethuk Pisang Di Kota Kediri)
16	TOTOK, Erna Puspita, Faisol	Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Empat Perusahaan Bumn Sektor Konstruksi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020
17	Avinda Tyas Savitri ¹ , Faisol ² , Badrus Zaman ³	Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Investasi Pemerintah, Dan Umk Terhadap Pertumbuhan Ekonomi

18	Liya Widia Ningsih 1, Ema Nurzainul Hakimah 2, Moch. Wahyu Widodo ³	Analisis Penerapan Strategi Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Beras Organik Kabupaten Kediri
19	Wahyu Ananda Putra ¹ , Badrus Zaman ² , Sugeng ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman Periode 2017-2019
20	Ratih Agustina Dewi ¹ , Faisol ² , Badrus Zaman ³	Determinasi Pendapatan Asli Daerah Dengan Pendekatan FGLS (Feasible Generalized Least Square)
21	Indah Tri Agustin ¹ , Suhardi ²	Transparansi Dan Akuntabilitas Dalam Pengelolaan Anggaran Pendapatan Belanja (APBDES) Pada Pembangunan Di Desa Mojokambang Kecamatan Bandarkedungmulyo Kabupaten Jombang Tahun 2020
22	Jekso Ryan Pamungkas ¹ , Linawati ² , Mar'atus Solikah	Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Food And Beverages
23	Riski Masita, Linawati, Suhardi	Penerapan Laporan Keuangan Berdasarkan Sak Emkm Pada Umkm Di Kota Kediri (Studi Kasus Pada Umkm Makanan Di Kota Kediri)
24	Ima Nurlaili ¹ Andy Kurniawan	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan Pada Swalayan Subur
25	Riska Amaliyah Dewi ¹ , Hestin Sri Widiawati ² .	Pengaruh 'Skala'kap, Skala Perusahaan, Dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Pengelolaan Laba
26	Ami Susanti ¹ , Mar'atus Solikah ² , Sigit Puji Winarko ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Pada Kantor Pelayanan Pajak (Kpp) Pratama Pare Kediri Tahun 2020
27	Renna Agustiningtyas, Puji Astuti	Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Pemberian Kca Di Pt. Pegadaian (Persero) Upc Warujayeng
28	Wahyu Suryanto	Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri
29	Reficensa Therisia, Diah Nurdiawaty, Erna Puspita	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Daerah Pada Badan Pengelola Keuangan Dan Aset Daerah (BPKAD) Kabupaten Nganjuk Tahun 2020
30	Agus Sades Setiawan, Erna Puspita, Linawati	Sistem Informasi Akuntansi Proses Produksi Pada Usaha Roti Ar Bakery
31	Reza Ayu Saputri, Puji Astuti	Analisis Pengelolaan Dan Pertanggungjawaban Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa Di Desa Patihan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk
32	Muhammad Afrian Mujib, Puji Astuti	Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penggajian Dan Pengupahan Pada Home Industry Ar Bakery Nganjuk
33	Muhammad Afrian Mujib, Puji Astuti	Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penggajian Dan Pengupahan Pada Home Industry Ar Bakery Nganjuk
34	Reza Ayu Saputri, Puji Astuti	Analisis Pengelolaan Dan Pertanggungjawaban Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa Di Desa Patihan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk
35	Fadhlan Zuhdi, Sri Swastika, Kurnia Tanjungsari, Yurni	Pengaruh Profil Penyuluh Pertanian Terhadap Kuantitas Diseminasi Pertanian Di Kabupaten Kampar
36	Dian Noviyanti	Perkembangan Ekonomi Dan Fasilitas Umum Di Jawa Barat Pada Masa Pandemi Covid-19

37	Sri Yuana Novirahayu	Keputusan Pembelian Dilihat Dari Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Pada Toko Mrs Sheshop Tulungagung
38	Arta Dias Wulansari, Herry Yulistiyono	Analisis Dampak Ekonomi Keberadaan Desa Wisata Kemantren Terhadap Perekonomian Masyarakat Lokal
39	Dyah Ayu Mustika Rini, Herry Yulistiyono	Pengeluaran Pemerintah, Akumulasi Modal, Pajak Dan Ekspor Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia
40	Alfian Saifuddin Mahmud, Zulfikar	Dana Desa, Badan Usaha Milik Desa (BumDes), Kesempatan Kerja Dan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Empiris Desa-Desa Di Kabupaten Klaten Tahun 2019)
41	Melisa Yola Amalia, Anita Kristina	Adaptasi Lingkungan Bisnia Saat Pandemi Covid 19 (Studi Pada Umkm Ledre Di Desa Padangan Bojonegoro-Jawa Timur)
42	Antoni Ludfi Arifin	Peran Departemen Sdm Dalam Perencanaan, Rekrutmen, & Seleksi Untuk Mendapatkan Sumber Daya Manusia Unggul
43	Desy Natalia ¹ , Antoni Ludfi Arifin ²	The Influence Of Leadership Style And Working Motivation Toward Employee's Working Productivity In Pt Royal Agro Indonesia
44	Rahmat Jauhari Aisawa Krismanegara, Samari, Hery Purnomo	Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Optimalisasi Kualitas Produk ,Variasi Produk, Dan Persepsi Harga Pada Nindy Dekorasi
45	Navita Candra Indrawati, Sigit Wisnu Setya Bhirawa	Pengaruh Motivasi, Pelatihan, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Cv. Putra Jadi Di Nganjuk
46	Satria Galang Bahari	Penerapan Analisis Abc Sebagai Metode Pengendalian Persediaan Produk Sepatu Vans Pada Toko Infusion Kediri
47	Wahyu Rini Wulandari	Analisis Gaya Kepemimpinan Dalam Meningkatkan Kinerja Pegawai Kantor Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk
48	Kiki Wijianti	Analisis Rasio Keuangan Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Sub Sektor Jasa Komputer Dan Perangkat Lainnya Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2016-2020
49	Candra Fery Setiawan, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	Implementasi Tactic Pada Produk Bolu Kering Mak Plengeh:Kajian Submodel Triangle
50	Muhammad Afandi Syahroni, Basthoumi Muslih	Analisis Kompensasi Untuk Meningkatkan Kinerja Pekerja Harian Gudang Nganjuk Pt Tirta Restu Ayunda
51	Yulian Dwi Riski, Samari, Hery Purnomo	Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, Dan Tempat Usaha Pada Warung Brodin
52	Noor Azura Alias Dina, Sigit Ratnanto, Hery Purnomo	Analisis Kepuasan Anggota Koperasi Simpan Pinjam Arto Makmur Jaya Ditinjau Dari Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Citra Institusi
53	Ericha Puspha Ayu Lestari, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	Performa Stp Untuk Mempertahankan Mind Share Pada Produk Bolu Kering Mak Plengeh Ud Wahyu Jaya Kota Kediri
54	Eni Hardianingtyas, Edy Djoko Suprajitno, Hery Purnomo	Analisis Kualitas Pelayanan Publik, Gaya Kepemimpinan Dan Kedisiplinan Kerja Sebagai Determinan Kepuasan Masyarakat Desa Ngulungkulon Trenggalek

55	Ayu Indra Setya Dewi, Ema Nurzainul Hakimah, Rino Sardanto	Analisis Dampak Promosi, Kualitas Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Gtl Balancing-Spooring Cabang Mojoroto Kediri
56	Liya Widia Ningsih, Ema Nurzainul Hakimah, Moch. Wahyu Widodo	Analisis Penerapan Strategi Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Beras Organik (Studi Kasus Pada Ud Organik Sekar Putih Desa Pagung - Kab. Kediri)
57	Eka Dian Rahmawati, Basthoumi Muslih	Analisis Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi Covid-19 Untuk Meningkatkan Volume Penjualan
58	Dedy Eka Septian Alief Mukmin, Sigit Wisnu Setya Bhirawa	Analisis Penerapan Promosi Di Instagram Dalam Meningkatkan Pendapatan Bengkel Cat Kk-Paint Kota Kediri
59	Deny Eko Prastiyo	Financial Literacy Dan Financial Behavior Mahasiswa (Studi Kasus Mahasiswa Manajemen Unp Kediri Angkatan 2017)
60	Kinanthi Puan Maharani, Bambang Agus Sumantri, Amat Pintu Batu Silalahi	Determinan Komunikasi, Motivasi, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Toyota Auto 2000 Sersan Suharmaji Kediri
61	Erviana Nurul Hidayati ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M. Zuhdi Sasongko ³	Implikasi Keputusan Pembelian Berdasarkan Varian Produk, Harga Dan Promosi Pada Bawang Goreng Kak Ros Umkm Sawung Tani
62	Aprilia Dwi Lestari, Rino Sardanto	Implementasi Swot Dan Business Model Canvas Guna Terciptanya Keunggulan Kompetitif Produk Pada Barelo Cafe Nganjuk
63	Dwi Ayu Indriani ¹ , Rino Sardanto ² , Moch. Wahyu Widodo ³	Pengaruh Faktor Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Dampaknya Pada Loyalitas Pelanggan Di Pdam Kabupaten Nganjuk
64	Theresia Vara Ayu Adinda Sari ¹ , Gesty Ernestivita ²	Implementasi Kualitas Layanan, Brand Image, Dan Harga Untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan (Studi Pada J&T Express Gatot Subroto Nganjuk)
65	Mila Fitrianingrum ¹ , Bambang Agus Sumantri ² .	Determinan Kinerja Karyawan Dari Kedisiplinan, Stres Kerja, Dan Kompensasi Pada Koperasi Basitustra Munjungan Trenggalek
66	Septiana Imaharani Isukma ¹ , Idhiyan Isepta Iwihara ²	Determinasi Ipengaruh Imotivasi Idan Ilingkungan Ikerja Iterhadap Ikinerja Ikaryawan Iauto2000 Ihassanudin Ikediri
67	Yosephine Nadjira Hananta Susilaningdyah ¹ , Bambang Agus Sumantri ²	Analisa Pengaruh Komunikasi Kerja, Kompensasi, Kompetensi Dan Kaitannya Terhadap Kinerja Karyawan Pada Cv. Mentari Nusantara Feedmill Tulungagung 2021
68	Deppy Era Kurniawati ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	Determinan Komunikasi Informal, Lingkungan Kerja, Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Bpr Nusamba Tulungagung
69	Bella Kartika Agustina Sukmaningtiyas, Poniran Yudho Laksono, Rony Kurniawan	Analisis Reputasi, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Mahasiswa Baru Memilih Pendidikan Di Universitas Nusantara Pgrri Kediri
70	Fatwa Muhamad Haris, Poniran Yudho Laksono, Rony Kurniawan	Analisis Kualitas Pelayanan, Tingkat Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt Syarekah Jaya Gas Kediri
71	Ika Listyani	Pemetaan Minat Dan Motivasi Investasi Mahasiswa Unp Kediri (Studi Kasus Galeri Investasi Unp Kediri)
72	Fitri Kurniawati ¹ , Ismayantika Dyah Puspasari ²	Analisis Financial Distress Pada Pt. Sarimelati Kencana Tbk. Sebagai Dampak Pandemi Covid-19
73	Ajeng Inopiyanti Iwulan Ishafitri ¹ , Ibambang Iagus Isumantri ² , Isigit Itratnanto ³	Analisis Pengaruh Harga, Pelayanan, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Di Jaya Mulya Transport

74	Yusiana	Analisis Dampak Bakat Penjualan Persepsi Peran Dan Tingkat Keahlian Terhadap Kinerja Tenaga Penjual
75	Silvana Widya Witarisma	<i>Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee</i>
76	Aditya Nur Rahman, Amat Pintu Batu Silalahi, M.M., Dhiyan Septa Wihara, M.M.	Analisis Pengaruh Disiplin, Lingkungan Kerja, Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pt Metro Inti Purnama
77	Eka Dian Rahmawati ¹ , Basthoumi Muslih ²	Analisis Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi Covid-19 Untuk Meningkatkan Volume Penjualan
78	Fina Nur Hayati ¹ Subagyo ² Ema ³	Strategi Pengembangan Industri Kecil Lovyna Konveksi Kediri
79	Suhendro ¹ , Ema Nurzainul H ² , Rino Sardanto ³	Analisis Bauran Pemasaran (4p) Terhadap Keputusan Pembelian Vaksin Ternak Merek Medivac Ai Di Kota Kediri
80	Latifatul Udmah, M. Zuhdi Sasongko	<i>Analisis Pengaruh Current Ratio, Debt To Equity Ratio, Return On Assets Dan Growth Sales Terhadap Dividen Payout Ratio Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 – 2019</i>
81	Ervira Nuril Arika Febriani, Bambang Agus Sumantri	Kepuasan Pelanggan Berkaitan Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Pada Restoran Bu Eko Kediri
82	Aulia Hasa Amalika, Dian Kusumaningtyas, M.Zuhdi Sasongko	Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Perusahaan Konsumer Yg Terdaftar Di BEI 2018-2020
83	Dedy Eka Septian Alief Mukmin, Sigit Wisnu Bhirawa	Analisis Penerapan Promosi Di Instagram Dalam Meningkatkan Pendapatan Bengkel Cat KK Paint Kota Kediri
84	Desi Trilianti, Heri Purnomo, Rony Kurniawan	Pengendalian Persediaan Bahan Baku Benang Pada Usaha Tenun Ikat AAM Putra Kediri
85	Leny Nurul Hidayah, Samari	Kepuasan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri Pada Pembelajaran Daring Berdasarkan Kompetensi Dosen Di Era Pandemi Covid-19
86	M. Farikh Almubaroq	Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Menggunakan Rasio Profitabilitas, Rasio Likuiditas, Dan Rasio Solvabilitas Pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020
87	Yoni Wiji Utami, Dian Kusumaningtyas, M. Zuhdi Sasongko	Analisis Metode Altman Z Score Modifikasi Dalam Memprediksi Financial Distress Pada Perusahaan Semen Yang Terdaftar Di BEI 2018-2020
88	Wiwik Widowati, Rony Kurniawan	Penerapan Metode CPM (Critical Path Method) Dan Gantt Chart Untuk Meningkatkan Efisiensi Waktu Dan Biaya Pada Proyek Pemeliharaan Jalan Poros Utama Sanggrahan-Baleturi Kabupaten Nganjuk
89	Luthfia Wulandari, Bambang Agus Sumantri, Rony Kurniawan	Analisis Kinerja Karyawan Berkaitan Pelatihan, Kompensasi Dan Disiplin Kerja Di "Jago Bahasa" Pare
90	Ifa Bian Jayo Arbinta, Ichsannudin , Sigit Ratnanto	Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Andalan
91	Istyani Saputri, Zulistiani	Analisis Kualitas Pelayanan Publik (Studi Kasus Pada Kantor Desa Pecuk Kecamatan Patianrowo Kabupaten Nganjuk)
92	Riska Aprilianti, Sigit Wisnu Setya Bhirawa, Moch. Wahyu Widodo	Pengaruh Stress Kerja, Motivasi Kerja Dan Budaya Organisasi Terhadap Peningkatan Kinerja Karyawan
93	Rila Izatun Hanifa, M Zuhdi Sasongko	Analisis Roa, Roe, Der Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur Sektor Properti Dan Real Estate

94	Reffo Andre Juliawan, Bambang Agus Sumantri, Rony Kurniawan	Pengukuran Kinerja Karyawan Pada Pt Indoprima Gemilang Ditinjau Dari Kompensasi, Motivasi Dan Gaya Kepemimpinan
95	Adika Desi Setyani ¹ , Sri Aliami ² , Ema Nurzainul Hakimah ³	Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus Pada Kedai Ayam Geprek "Takhasiena"Keamatan Kertosono – Kabupaten Nganjuk
96	Handika Sofianzah ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ²	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi, Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Rumah Makan Pawon Ngampon Trenggalek
97	Adam Indrasto ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ² .	Analisis Kualitas Pelayanan Dan Keaneragaman Produk Simpan Pinjam Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Bhayangkara
98	Welly Aji Nugroho ¹	Analisis Faktor Motivasi Dan Pelatihan Serta Disiplin Kerja Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Divisi Pemasaran Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Kediri
99	Insan Nur Alim	Analisis Pengaruh Lokasi, Fasilitas, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Loji Resto & Cafe Kediri
100	Ruby Mahasurya ¹	Determinan Kinerja Pegawai Ditinjau Dari Kepemimpinan, Kedisiplinan, Dan Motivasi Pada Kantor Desa Di Kecamatan Tarokan
101	David Chrisando ¹ , Bambang Agus Sumantri, S.IP., M.M. ² , Sigit Ratnanto, S.T.,M.M. ³	Analisis Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Harga, Kualitas Produk, Dan Lokasi Di Kedai Damoni Kopi Kediri 2021
102	De Elsa Puspitasari ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	Analisis Motivasi, Leadership Style Dan Lingkungan Kerja Non-Fisik Terhadap Kinerja Karyawan Lotus Garden Hotel Kota Kediri
103	Raih Persada ¹ , Moch. Wahyu Widodo ²	Analisis Perbandingan Harga Saham Indeks Lq45 Sebelum Dan Semasa Pandemi Covid-19: Event Study
104	Evin Rachmad Arfiansyah ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ² , Moch. Wahyu Widodo ³	Pengaruh Konflik Kerja, Stres Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Jordan Food Kediri
105	Adhiyan Nurli Husna ¹ , Ichsanusin ² , Sigit Ratnanto ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Pada Bengkel Surabaya Ban Tulungagung
106	Wilda Sya'banie Ramadhany ¹ , Ichsanusin ² , Edy Djoko Suprayitno ³ ,	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumsi Pada Toko AWW Fhasion Kota Kediri
107	Aprilia Dwi Lestari ¹ , Rino Sardanto ² ,	Implementasi Swot Dan Business Model Canvas Guna Terciptanya Keunggulan Kompetitif Produk Pada Barelo Cafe Nganjuk
108	Theresia Vara Ayu Adinda Sari ¹ , Gesty Ernestivita ²	<i>Pengaruh Kualitas Layanan, Brand Image, Dan Harga Terhadap Kepuasan Pengguna Jasa Di J&T Express Gatot Subroto Nganjuk</i>
109	Deppy Era Kurniawati ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	Determinan Komunikasi Informal, Lingkungan Kerja, Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Bpr Nusamba Tulungagung
110	Alvin Deva Prasetya ¹ , Zulistiani ²	<i>Analisis Pembentukan Portofolio Optimal Dengan Menggunakan Capital Asset Pricing Model (Capm) (Studi Empiris Pada Saham Yang Masuk Dalam Indeks Idx-Bumn20di Bursa Efek Indonesia)</i>
111	Lutfikavalma Irdinantara, Edy Djoko S	Pengaruh Pengalaman Kerja, Disiplin Kerja, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pabrik Rokok Margantara Jaya Tulungagung
112	Aldo Bani Alifiano, Dodi Kusuma Hadi S	Determinan Kinerja Karyawan Ditinjau Dari Kompensasi, Motivasi, Dan Disiplin Kerja Karyawan Cv. Berkah Tani Jaya Kabupaten Kediri

113	Yesi Ayu Puspita Rini, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	<i>Performance Store Atmosphere, Kualitas Layanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Cafe Arni Rejoso-Nganjuk)</i>
114	Dira Sabrina Aziz, Dodi Kusuma Hadi	Analisis Motivasi, Promosi Jabatan, Dan Kompensasi Sebagai Determinan Kepuasan Kerja Karyawan Di Kembang Jawa Motor Tepus Kediri
115	Ponco Suprpto, Dodi Kusuma Hadi	Analisis Gaji, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Aba Kediri
116	Ribut Yuni Lestari, Sigit Ratnanto, Hery Purnomo	Analisis Store Atmosphere, Lokasi Usaha, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Coffee Shop Homely Koffee Kota Kediri
117	Rizky Reva Ananda, Hery Purnomo, Dodi Kusuma Hadi	Pengaruh Knowledge Sharing Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pln Kertosono Nganjuk
118	Shella Tamara Putri ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	Minat Menggunakan E-Money Pada Aplikasi Gopay “Gojek” Berdasarkan Persepsi Manfaat Dan Persepsi Kemudahan
119	Adelia Dwi Ayu Agustin ¹ , Sri Aliami ²	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan “Songo” Kabupaten Tulungagung
120	Fatwa Muhamad Haris, Poniran Yudho, Rony Kurniawan	Analisis Kualitas Pelayanan, Tingkat Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt Syarekah Jaya Gas Kediri
121	Kharis Abadi	Determinan Keputusan Pembelian Wallpaper Ditinjau Dari Kualitas Pelayanan, Promosi Online Dan Word Of Mouth Pada K.A Wallpaper Kediri
122	Ishmatul Maula	Penerapan Metode Abc Dan Eoq Dalam Pengendalian Persediaan Susu Formula Pada Sakinah 212 Mart Kediri
123	Sefilia Putri Asmaratika	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa
124	Ilma Yogi Anvarensa	Analisis Kepemimpinan, Kompensasi, Dan Fasilitas Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Ksp Delta Surya Purnama Pare
125	Mohammad Fahrul Anas ¹ , Ichsanudin ² , Sigit Ratnanto ³	Analisa Keputusan Pembelian Rokok Gudang Garam Surya 12 Merah Berdasarkan Harga, Citra Merek Dan Kualitas Produk (Studi Pada Warga Desa Talun Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk)
126	“Zainal Arifin ¹ , Edy Djoko S ² , Rino Sardanto ³ ”	Dampak Disiplin Kerja, Motivasi, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Di Pt. Candi Loka Ngawi”
127	Yoga Putriawan ¹ , Moch. Wahyu Widodo ²	Determinan Harga Saham Perusahaan Sektor Infrastruktur, Utilitas Dan Transportasi
128	Naya Aulia, Mar’atus Solikah Dan Hestin Sri Widiawati	Efektifitas Kebijakan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Pada Kopwan PKC Tosaren Tahun 2017-2020
129	Mike Inur indah Isari I ¹ , Idodi I Kusuma Ihadi Is ² , I rino Isardanto I ³	Analisis Ipenerapan Idisiplin Ikerja, Istress Ikerja Idan Ilingkungan Ikerja Iuntuk Imeningkatkan Ikinerja Ikaryawan Ipada Ipt Ijms Imuroco Ingancar Ikediri
130	Nasrul Fuadi ¹	Analisis Kualitas Pelayanan, Fasilitas Dan Harga Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Pengguna Jasa Bus Po Harapan Jaya
131	Audi Yosrul Mustofa ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ² , Basthoumi Muslih ³	Analisis Volume Penjualan Beras Lokal Ditinjau Dari Harga, Kualitas Produk Dan Pelayanan Di Toserba Bahagia Nganjuk
132	Moh. Taufik Tohari ¹ , Hery Purnomo ²	Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Kaos Pada AZKA Konveksi Nganjuk

133	Muhammad Afandi Syahroni, Basthoumi Muslih	ANALISIS KOMPENSASI UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PEKERJA HARIAN GUDANG NGANJUK PT TIRTA RESTU AYUNDA
134	M Edo Yudha Pratama, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	KEPUASAN KONSUMEN DITINJAU DARI PEOPLE, PROSES DAN PHYSICAL EVIDENCE PADA BENGKEL CUSTOM ASESORIS MOTOR DI XILAM 01 NGANJUK
135	Wynda Wibiyanti ¹ , Moch.Wahyu Widodoi ² , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ³	ANALISIS KEBANGKRUTAN Z SCORE ALTMAN PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONEN DI MASA PANDEMI
136	Aling Aldyawan ¹ , Dodi Kusuma Hadi Soedjoko ²	ANALISIS HUBUNGAN KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH (WOM) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEPOT TOMMY KEDIRI
137	Anas Nasrulloh Mahaby	ANALISIS GAYA KEPEMIMPINAN, PEMBERIAN <i>REWARD</i> DAN <i>PUNISHMENT</i> TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA SMK NEGERI 1 KEDIRI
138	Fajar Setya Kurniawan, Dhiyan Septa Wihara, Edy Djoko Soeprajitno	UPAYA MENINGKATKAN KINERJA PEGAWAI DITINJAU DARI MOTIVASI KERJA, KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL, DAN DUKUNGAN ORGANISASI PADA DIREKTORAT JANDRAL PERHUBUNGAN DARAT KABUPATEN TULUNGANGUNG (STUDI KASUS PADA UPT TERMINAL GAYATRI TULUNGAGUNG)
139	Eko Jian Romadhon, Ema Nurzainul Hakimah	PENGARUH KINERJA SALES RETAIL, PERSONAL BRANDING, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SAUS JAWARA
140	Sidiq Gunawan, Dr. Ichsanudin, M.M.	Pengaruh Keputusan Pembelian Apotek Alya Farma Ngadiluwih Berdasarkan Kelengkapan Produk, Harga, Dan Citra Toko
141	Rizal Wahyu Romadhona ¹ , Sigit Ratnanto, S.T., M.M ² , M. Zuhdi Sasongko, S.E., Ak., M.MT	ANALISIS KUALITAS PRODUK, CITRA MERK, PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK SURYA PROFESSIONAL MILD 16 PT.GUDANG GARAM TBK DI KOTA NGANJUK JAWA TIMUR
142	Shella Tamara Putri ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	MINAT MENGGUNAKAN E-Money PADA APLIKASI GOPAY “ GOJEK ” BERDASARKAN PERSEPSI MANFAAT DAN PERSEPSI KEMUDAHAN
143	Aji Suprianto ¹ , Moch. Wahyu Widodo ² , Dian Kusumaningtyas	ANALISIS PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, LOKASI DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK BRODEN SCREEN PRINTING
144	Dwi Ayu Indriani ¹ , Rino Sardanto ² , Moch. Wahyu Widodo ³	PENGARUH FAKTOR KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN DAN DAMPAKNYA PADA LOYALITAS PELANGGAN DI PDAM KABUPATEN NGANJUK
145	Emilda Meliyana ¹ , Dr. Ichsanudin, M.M ^{2*} , Gesty Ernestivita, M.M.	ANALISIS KEPUTUSAN PEMBELIAN CAFE SAMCIR NGANJUK BERDASARKAN KUALITAS PRODUK, PROMOSI SOSIAL MEDIA, DAN HARGA
146	Erviana Nurul Hidayati ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M. Zuhdi Sasongko	IMPLIKASI KEPUTUSAN PEMBELIAN BERDASARKAN VARIAN PRODUK, HARGA DAN PROMOSI PADA BAWANG GORENG KAK ROS UMKM SAWUNG TANI
147	Sidiq Gunawan, Ichsanudin	PENGARUH KEPUTUSAN PEMBELIAN APOTEK ALYA FARMA NGADILUWIH BERDASARKAN KELENGKAPAN PRODUK, HARGA, DAN CITRA TOKO
148	Sulton Ali Al Aradatin ¹ , Basthoumi Muslih ² , Restin Meilina	PENGARUH ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN ONLINE CUSTOMER RATING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MELALUI MARKETPLACE SHOPEE (Studi Pada Mahasiswa Aktif Prodi Manajemen Angkatan 2017 UNP Kediri)

149	Mohammad Talaat Lutfi ¹ , Dhiyan Septa Wihara ²	PENGARUH MOTIVASI, DISIPLIN, DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI KANTOR KECAMATAN SEMEN KABUPATEN KEDIRI
150	Ramadhian Aji Pratama ¹ , Dhiyan Septa Wihara ²	PENGARUH FASILITAS KANTOR, MOTIVASI, DAN DISIPLIN KERJA PERANGKAT DESA KECAMATAN PLEMAHAN KABUPATEN KEDIRI
151	Olivia Bunga Yulinda ¹ , Ichsannudin ² , Sigit Ratnanto ³	Pengaruh Harga, Pelayanan, Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Di Auto 2000 Hasanudin Kediri
152	Febby Faradella Bukhorida, Diyah Putri Febrian	PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP KENAIKAN PENJUALAN TANAMAN HIAS KIOS RACHEL DESA REMBANG KABUPATEN KEDIRI
153	Shintia Nur Zella ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M.Zuhdi Sasongko ³	ANALISIS HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN <i>BRAND IMAGE</i> TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TENUN IKAT AAM KODOK NGOREK PUTRA BANDAR KIDUL
154	Floren Acnestania ¹ , Hery Purnomo ²	IMPULSE BUYING DENGAN FAKTOR PENDORONG KECENDERUNGANNYA DI SWALAYAN (Studi Pada Swalayan Prima Kabupaten Nganjuk)
155	M Fajar Agel Prakoso ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ² , Rino Sardanto ³	IDENTIFIKASI FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KEDAI KOPI KEMBANG SORE DI PUJON MALANG
156	Rahmad Dwi Febrianto ¹ , Bambang Agus Sumantri ² , Amat Pintu Batu Silalahi ³	ANALISIS KINERJA KARYAWAN PT. SAPTA KARYA MEGAH DITINJAU DARI ASPEK KOMPETENSI, KOMPENSASI DAN MOTIVASI
157	Lifsa Belviana: ¹ , Samari ² , Hery Purnomo ³	FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN MEMILIH RESTO SALESA TRENGGALEK
158	Frisilla Leniens ¹ , Basthoumi Muslih ²	IMPLEMENTASI MARKETING <i>MIX</i> UNTUK MENINGKATKAN <i>BUYING DECISION</i> KONSUMEN GOLDEN SWALAYAN KEDIRI
159	Yanti Kusumawati ¹ , Samari ² , Hery Purnomo	UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI PADA UD JAWA MANDIRI
160	Erni Nofita Sari ¹ , Ichsannudin ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	ANALISIS CITA RASA PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA KEDAI KOPI DI TELL KOPI KEDIRI
161	Adinda Aprilia Wihani ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ²	PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU MENGGUNAKAN METODE EOQ PADA INDUSTRI PRIMER HASIL HUTAN KAYU (IPHHK)
162	Putri Wahyuningtias,Ichannudin,Edy Djoko Suprajitno	ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN ATMOSPHERE PLACE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA LOJI RESTO DAN CAFÉ KEDIRI
163	Lisa Lilik Zainul Fitri ¹ , Ichsannudin ² , Dian Kusumaningtyas ³	ANALISIS PERSEPSI HARGA, <i>STORE ATMOSPHERE</i> , DAN KEBERAGAMAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA <i>MINIMARKET FAMILY</i> DI KECAMATAN PATIANROWO NGANJUK
164	Reza Fitria ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	PENGARUH LINGKUNGAN KERJA, KETERAMPILAN & INSENTIF TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA KARYAWAN PABRIK GENTENG SARI BUMI TRENGGALEK
165	Lutvia Titis Arringga ¹ , Samari ² , Zulistiani ³	ANALISIS KINERJA KARYAWAN DI TINJAU DARI KONFLIK, LINGKUNGAN KERJA DAN GAYA KEPEMIMPINAN PADA KARYAWAN UMKM CRIUZZ
166	Madzhari Anwar ¹ , Bambang Agus Sumantri ²	KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA CRF 150L PADA KOMUNITAS KRACKER NGANJUK BERDASARKAN PERTIMBANGAN KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN CITRA MEREK

167	Linda Fitri Cahyani ¹ , Bambang Agus Sumantri ² , Rony Kurniawan ³	KINERJA PEGAWAI PERSPEKTIF LINGKUNGAN KERJA, KEPUASAN KERJA DAN KOMITMEN ORGANISASI PADA BPJS KETENAGAKERJAAN KANTOR CABANG KEDIRI
168	Khusna Fatimatus Syahroq, Hery Purnomo, Dodi Kusuma Hadi Soejoko	ANALISIS DUKUNGAN SELEBRITI, GAMBARAN MEREK, DAN HARGA PADA KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PRODUK BUSANA 3SECOND
169	Zuni Nor Anisa, M. Zuhdi Sasongko	ANALISIS CR, DER, DAN NPM TERHADAP PERUBAHAN LABA PERUSAHAAN SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN
170	Ayu Indra Setya Dewi, Ema Nurzainul Hakimah, Rino Sardanto	ANALISIS DAMPAK PROMOSI, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA GTL BALANCING-SPOORING CABANG MOJOROTO KEDIRI
171	Liya Widia Ningsih, Ema Nurzainul Hakimah, Moch. Wahyu Widodo	ANALISIS PENERAPAN STRATEGI SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN BERAS ORGANIK (Studi Kasus Pada UD ORGANIK SEKAR PUTIH Desa Pagung -Kab. Kediri)
172	Nanda Affatul Aziziyah, Ema Nurzainul Hakimah	DAMPAK HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA E-COMMERCE SHOPEE
173	Stefanus Arnael Putra Prasetya, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	PENGARUH HARGA, KUALITAS PELAYANAN, DAN FASILITAS TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN BUS SUDIRO TUNGGU JAYA RUTE PONOROGO-TANGERANG
174	Nanda Affatul Aziziyah, Ema Nurzainul Hakimah	DAMPAK HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA E-COMMERCE SHOPEE
175	Puput Ayu Malinda ¹ , Dian Kusumaningtyas ² , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ³	PENERAPAN SISTEM MANAJEMEN KESEHATAN DAN KESELAMATAN KERJA DI KANTOR DLHKP KOTA KEDIRI
176	Devita Anggara Putri, Bayu Surindra, Zainal Arifin	Pengaruh Motivasi, Keaktifan Dan Tingkat Pemahaman Terhadap Hasil Pembelajaran Daring Mata Pelajaran Kewirausahaan Siswa
177	Imelda Donasari Nanda Susena, Tjetjep Yusuf Afandi, Zainal Arifin	Pengaruh Persepsi Kualitas Brand Image Dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian HP Samsung
178	Ita Rosiana, Bayu Surindra, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Kualitas Produk, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Beli Mahasiswa Pada Belanja Online Shopee
179	Kinanti Tri Wardani, Bayu Surindra, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga, Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
180	Devita Dwi Yuliara Hariyanti, Tjetjep Yusuf Afandi, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Efektivitas Pembelajaran Online Dengan Menggunakan Google Classroom Terhadap Hasil Belajar
181	Meliza R. Rohmawati, Elis Irmayanti, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Paket Data Pada Konter
182	Kinanti Tri Wardani ¹ , Bayu Surindra ² , Efa Wahyu Prastyaningtyas ³	Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga, Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
183	Muhammad Bahit ¹ , Nadia Puteri Utami ²	Analisis Bibliometrik Untuk Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp)

184	Marshelina Putri Permata Sari ¹ , Phaureula Artha Wulandari ² , Muhammad Bahit ³	Perancangan Sistem Informasi Perhitungan Perjalanan Dinas Pada Balai Wilayah Sungai Kalimantan Iii Berbasis Web
185	Intan Paraswati ¹ , Phaureula Artha Wulandari ² , Muhammad Bahit ³	Sistem Informasi Akuntansi Perhitungan Insentif Operator Berbasis Web Pada Terminal Petikemas Banjarmasin Pt. Pelabuhan Indonesia Iii (Persero) Regional Kalimantan)
186	Dina Alafi Hidayatin ¹ , Mukti Prasaja ² , Latifah Anom ³ , Nurul Mazidah ⁴	Penguatan Usaha Bumdes Melalui Pelatihan Dasar Dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan
187	Ika Novaliana	Pengaruh Promosi Media Sosial Dan Harga Pada Kepuasan Konsumen Di Merdeka Cafe Nganjuk
188	Mustafidah Mahardhika ¹ , Dyan Arintowati ²	Disiplin Kerja Dan Fasilitas Kantor Dalam Mempengaruhi Kinerja Pegawai
189	Aguna Anugraha Wahyudi, Hendy Hermawan	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Antara Perusahaan Farmasi Milik Negara (Bumh) Dengan Perusahaan Farmasi Milik Swasta (Bums) Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Periode 2015-2019)
190	Indyah Herdiyanti ¹ , Nur Laily Hawa E ²	Upaya Peningkatan Minat Beli Konsumen Pada Gaco Kopi Di Malang
191	Muhammad Budi Alifianto, Defia Nurbatin	Model Pengembangan Sistem Akuntansi Sebagai Kelola Informasi Akuntansi Pada Taman Pendidikan Al-Qur'an (Tppq) Nurul Huda Sukun Malang
192	Ika Romadhani, Dyah Suswanti Respatiningtias	Pelaksanaan Program Keluarga Harapan (Pkh) Guna Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Balong Pacul Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk
193	Umi Hidayati	Analisis Gaya Kepemimpinan Kepala Desa Dalam Mendukung Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Studi Kasus Bumdesa Long Jinawi Desa Galengdowo Kecamatan Wonosalam Kabupaten Jombang)
194	Suharto	Implementasi Lean Canvas Sebagai Upaya Meningkatkan Skill Entrepreneurship Mahasiswa Di Perguruan Tinggi
195	Leli Suryani	Analisis Study Kelayakan Do It Bigbar
196	Duwi Riningsih ¹ , Sudjiono ² , Meme Rukmini ³	Analisis Kebijakan Insentif Pajak Ppnbm Mobil Terhadap Penjualan Mobil Di Era Pandemi Covid-19
197	Meme Rukmini ¹ , Andy Chandra Pramana ² , Mukti Prasaja ³	Pengaruh <i>Debt Equity Ratio</i> , Komite Audit Dan Laba Operasi Terhadap <i>Audit Delay</i> Pada Bumh Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020
198	Andy Chandra Pramana ¹ , Nonni Yap ² , Mukti Prasaja ³	Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dalam Menggunakan Transportasi <i>Online</i> Pada Mahasiswa Universitas Kadiri
199	Nonni Yap ¹ , Meme Rukmini ² , Andy Chandra Pramana ³	Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Prestasi Kerja Di Universitas Kadiri
200	Krissantina Eferyn ¹ , Mukti Prasaja ² , Dwi Riningsih ³	Persepsi Pegawai Terhadap Pelaporan Spt Tahunan Dengan Menggunakan E-Filing
201	Krissantina Eferyn ¹ , Halimatus Sa'diyah ²	Akuntabilitas Dan Transparansi Pengelolaan Dana Desa Di Kecamatan Trenggalek Tahun 2017

202	F. Anif Farida	Pengaruh Pengembangan Karier Terhadap Organizational Citizenship Behavior Dengan Peran Mediasi Employee Engagement
203	Dyajeng Puteri Woro Subagio	The Influence Of Price Discount On Purchase Intention Of Online Products During Covid19 Pandemic In Indonesia: The Mediation Role Of Trust
204	Adetya Nuryahya ¹ , Eva Mufudah ² , Vita Fibriyani ³	Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Pengunjung Tempat Wisata Danau Ranu Grati Kabupaten Pasuruan
205	Muhammad Tahajjudi Ghifary ¹ , Esthi Putri Ardiyanti ²	<i>Cognitive Social Capital</i> Yang Memengaruhi Motivasi Dan Kepuasan Kerja Karyawan Pada Restaurant Pizza Hut
206	Halimatus Sa'diyah ¹ , Krissantina Eferyn ²	Analisis Indeksikalitas Dalam Pemaknaan Pembiayaan Hunian Syariah Di Pt. X <i>Developer & Kontraktor Syari'ah</i>
207	Siti Musyarofah	<i>Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Pertumbuhan Laba Dan Return On Asset Terhadap Kualitas Laba</i>
208	Mgs.Prima Darma Putra,Wibowo,Henry Eryanto	Model Knowledge Sharing Di Pabrik Pt Pusri Palembang
209	Antaiwan Bowo Pranogyo ¹ , Muchlis R. Luddin ² , Thomas Suyatno ³	Kinerja Karyawan Terminal Petikemas Tanjung Priok: Studi Kasus Di Terminal Petikemas Koja
210	Indah Dwi Pramita Harahap ¹ , Deli Yanti Symbolon ² , Jenni Gultom ³	Efektifitas Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Dalam Mengoptimalkan Kinerja Manajerial Pada Perusahaan Daerah Pajak Horas Jaya (Pdphj) Pematangsiantar
211	Afif Ramadhoni ¹ , Sarah Usman ² , Ted Matheus Suruan ³	Penggunaan Beasiswa Bidikmisi Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua Pra Covid 19
212	Yani Dwi Restanti	Pengaruh <i>Price Discount</i> Dan <i>Bonus Pack</i> Terhadap <i>Impulse Buying Product Convenience Goods</i> Pada Masa Pandemi Covid '19 (Studi Pada Pelanggan Di Hypermart Kediri)
213	Sri Utami Hanggondosari	Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konveksi Batik "Bandar Kidul" Kediri
214	Aberona Thea Chenarani Surasno ¹ , Dwi Prasetyani ² ,Bhimo Rizky Samudro ³	Digitalisasi Sebagai Pengembangan Pengelolaan Pasar Tradisional (Studi Kasus : Pasar Depok Kota Surakarta)
215	Ririn Suharningsih ¹ , Yunus Harjito ² , Widi Hariyanti ³	Tinjauan <i>Good Corporate Governance</i> Dan <i>Corporate Social Responsibility</i> Pada Nilai Perusahaan Dengan Mediasi Kinerja Keuangan
216	Davoar Roga Shasena	Pengaruh Servant Leadership, Talent Management, Dan Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan Pt Diara Kediri
217	Imannika Bima Nur Happy	Analisis Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

218	Febri Agung Wahyudi	Analisis Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen Pada CV. Berkah Agung
219	Sigit Puji Winarko, Mohammad Tawakal Al Faruq	Analisis Manajemen Dan <i>Financial</i> Untuk Menilai Kesehatan Ksp Sakti Kota Kediri
220	Agnes Nuhalina Sabila	Analisis Pengaruh <i>E – Service Quality</i> , <i>E – Logistic</i> , Dan <i>E Customer Relationship Management</i> Terhadap Kepuasan Konsumen <i>Marketplace</i> Shopee
221	Novi Anita Mara ¹ , Sri Aliami ²	Penerapan <i>Value</i> Untuk Menciptakan <i>Heart Share</i> Pada Bolu Kering Mak Plengeh Di UD Wahyu Jaya Kota Kediri
222	Putri Indah Permatasari ¹ , M. Zuhdi Sasongko ²	Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas Dan Rentabilitas Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Pt Bisi International Tbk Periode 2017 - 2019
223	Yulianecha Cahyoningrum ¹ , Amat Pintu Batu Silalahi ² , Dhiyan Septa Wihara ³	Pengaruh Rekrutmen, Disiplin Kerja Dan Penempatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Nganjuk
224	Diyah Ayu Rahmawati Dewi ¹ , Poniran Yudho Leksono ²	Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Kualitas Produk, Harga, Dan <i>Atmosphere</i> Pada <i>Café Favorite</i> Di Bangunjaya
225	Alisa Mayaningrum, Hery Purnomo	Optimalisasi Persediaan Bahan Baku Bawang Goreng Di Sawung Tani Kab. Nganjuk
226	Vivinia Marcella Sari Dewi	Kinerja Keuangan Kota Kediri Ditinjau Dari Rasio Efektivitas, Efisiensi Dan Kemandirian Priode 2016-201
227	Safei Ricardyan	Pengaruh Kompenasi, Pengembangan Karir, Dan Pengawasan Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Uptd Pengelolaan Sumber Daya Air Gondang
228	Yosulung Putra Sauw Fa	Analisis Store Atmosphere, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Coffee Shop Belikopi Kediri
229	Wahyuni Sri Astutik	Pengaruh <i>Leverage</i> (Dar,Der) Terhadap (Roe) Pada Perusahaan Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014

MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI KUALITAS PRODUK ,VARIASI PRODUK, DAN PERSEPSI HARGA PADA NINDY DEKORASI

Rahmat Jauhari Aisawa Krismanegara¹, Samari², Hery Purnomo^{3*}
^{1,2,3*} Universitas Nusantara PGRI, Jl. K.H. Achmad Dahlan 76 Kediri Jawa Timur
^{3*} herypurnomo@unpkediri.ac.id

Abstract

High business competition in the field of rental services that make entrepreneurs must have an advantage in each product. The various advantages offered will make the consumer interest attractive and will increase the sales turnover that the company will obtain. The purpose of this study is to analyze: (1) the influence of product quality variables, product variations, and partial price perception on sales turnover (2) the influence of product quality variables, product variations, and simultaneous price perceptions on sales turnover. Data collection techniques using questionnaires/surveys. Free variables from this study are product quality, product variation, and price perception while the bound variable is sales turnover. Research with quantitative approach. The sampling method is Accidental sampling with a sample count of 45 respondents. His analytical technique is multiple linear regressions, and he's a great team. The results showed that the quality of the products, product variations, and price perception had a significant effect on the sales turnover of Nindy Dekorasi Nganjuk. Simultaneous results of variable free product quality, product variation, and price perception have a significant effect together on the sales turnover of Nindy Dekorasi Nganjuk. With a coefficient value of 0.720 indicates that is product quality, product variation, and price perception can explain sales turnover of 72%

Keywords: Product Quality, Product Variations, Price Perception, Sales Turnover

Abstrak

Tingginya persaingan usaha dalam bidang jasa persewaan yang membuat para pengusaha harus mempunyai keunggulan dalam setiap produknya. Berbagai keunggulan yang ditawarkan akan membuat menarik minat konsumen dan akan meningkatkan omzet penjualan yang akan diperoleh perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah mengadakan menganalisis: (1) pengaruh variabel kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga secara parsial terhadap omzet penjualan (2) pengaruh variabel kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga secara simultan terhadap omzet penjualan. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner/survei. Variabel bebas dari penelitian ini adalah kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga sedangkan variabel terikatnya adalah omzet penjualan. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Metode pengambilan sampel adalah Accidental sampling dengan jumlah sampel 45 responden. Teknik analisisnya adalah regresi linier berganda,. Hasil menunjukkan bahwa kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan Nindy Dekorasi Nganjuk. Hasil secara simultan variabel bebas kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap omzet penjualan Nindy Dekorasi Nganjuk. Dengan nilai koefisien 0,720 menunjukkan bahwa adalah Kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga dapat menjelaskan omzet penjualan sebesar 72%

Kata Kunci: Kualitas Produk, Variasi Produk, Persepsi Harga, Omzet Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman yang kian dinamis dan maju dewasa ini turut menghadirkan berbagai dampak khususnya pada tingginya kompetisi dalam menjalankan bisnis melalui aktivitas pemasaran dinilai sangat ketat akibat banyak menimbulkan perubahan yang cukup signifikan dibandingkan tahun yang lalu yang mana dan berdampak pada era saat ini. Tingginya tingkat persaingan menyebabkan perusahaan menempatkan fokus strategi pemasarannya, yang berorientasi pada upaya menarik minat/daya beli konsumen. Tingginya jumlah perusahaan yang menghadirkan produk baik dalam barang dan jasa menjadikan kian tingginya opsi alternatif bagi

konsumen yang mana menyebabkan imbas bagi perusahaan untuk dituntut selalu berinovasi dalam segi strategi guna meningkatkan laju penjualan [1]

Salah satu bidang usaha yang semakin banyak tumbuh adalah bidang usaha yang menggeluti industri jasa terutama bidang jasa sewa perlengkapan untuk kegiatan pesta dan perlengkapan tenda. Bisa dilihat dari bidang usahanya, usaha dalam jasa sewa perlengkapan kegiatan pesta dan perlengkapan tenda adalah bidang usaha yang menawarkan jasa dalam menyewakan alat pesta seperti kursi tenda atau pun dekorasi untuk pesta. Masyarakat Indonesia yang mempunyai tradisi dalam menghadirkan hajatan atau kegiatan yang masih memiliki korelasi dengan keberlangsungan hidup manusia di mana dalam bentuk perayaan secara *general* dilakukan adalah resepsi kegiatan pernikahan, acara ulang tahun, hajatan khitanan, hingga pengurusan pemakaman. Semua perayaan tersebut pasti membutuhkan peralatan untuk acara dalam jumlah banyak, tetapi hampir tidak ada orang yang membeli peralatan tersebut hanya untuk satu acara. Sehingga solusi yang terbaik adalah menyewanya karena lebih praktis dan hemat biaya. Kondisi *Pandemic Covid-19* yang berlangsung sejak awal tahun 2020 membuat usaha pada bidang jasa sewa alat pesta dan tenda banyak mengalami penurunan penjualan. Semenjak adanya PSB, kegiatan pesta dan kegiatan lain tempat berkumpulnya banyak orang dilarang untuk dilaksanakan. Banyak masyarakat yang sudah memesan jauh-jauh hari menunda atau bahkan membatalkan pesanan karena kebijakan PSBB tersebut. Bagi para pengusaha, penurunan penjualan di sepanjang tahun 2020 dapat membaik di tahun 2021 untuk yang dinilai tetap berjalan bahkan di masa sulit pandemi dan tidak mengalami kebangkrutan. Pada masa pemulihan atau pembiasaan masa pandemi Covid-19 ini dan setelah tidak ada peraturan PSBB, masyarakat akan mulai untuk mengadakan acara yang mengalami penundaan ditahun kemarin. Hal ini menjadi kesempatan bagi para pengusaha pada bidang jasa sewa alat pesta dan tenda untuk mencari pelanggan yang membutuhkan jasanya, sehingga hal ini menimbulkan banyak pesaing baru. [2]

Melihat pangsa pasar yang besar pada usaha bidang jasa sewa alat pesta dan tenda menjadikan kian tinggi pula pelaku usaha yang ikut terjun dalam membuat bentuk usaha di bidang ini [3]. Hal tersebut berdampak pada meningkatnya persaingan dalam bidang usaha ini. Dengan angka persaingan yang tinggi, maka para pelaku bisnis harus selalu berusaha memenuhi apa yang diinginkan konsumen, sehingga dinilai berdampak pada keputusan pelanggan dalam memilih dan menggunakan produk yang pada akhirnya dapat berimbas pada volume penjualan perusahaan.

Tingkat penjualan dinilai tinggi pun akan meningkatkan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Peningkatan laba bersih yang signifikan dipengaruhi oleh tingkat penjualan. Bagi keberlangsungan perusahaan, tingkat keuntungan dan laba dinilai menjadi hal yang sangat penting. Hal tersebut menunjukkan untuk dapat meraih profit maksimal dan dapat mengalami pertumbuhan perusahaan harus mampu untuk mengembangkan laju volume penjualan [4].

Terdapat banyak upaya dan strategi yang dapat dirumuskan oleh perusahaan guna meluncurkan laju penjualan dan menjadi semakin kompetitif bagi pesaingnya yakni contohnya dengan merumuskan dengan memberikan harga yang terjangkau, meningkatkan daya tarik dengan variasi produk yang baik dan kualitas produk yang dapat bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen. Pentingnya penetapan harga, variasi produk dan kualitas produk merupakan strategi dalam meningkatkan penjualan.

Menurut Philip Kotler dalam memenangkan persaingan, kualitas produk dapat menjadi senjata yang baik. Sehingga apabila perusahaan dapat meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk, yaitu akan meningkatkan kemungkinan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang [5]. Menurut hasil penelitian Maulana (2017) mengklaim bahwa kualitas yang ada dalam sebuah produk dinilai memberikan pengaruh atau dampak terhadap volume penjualan [6]. Hal ini dapat dilihat ketika kualitas sebuah produk tersebut bagus, baik dari kinerja, desain produk dan daya tahan produk baik, maka dapat meningkatkan penjualan.

Jika pelaku usaha mampu membangun kualitas produk yang baik dalam benak konsumen dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif, andal dan tepat sehingga pebisnis dapat meningkatkan minat beli di kalangan konsumen. Dilihat dari hal tersebut, kualitas produk dapat melahirkan nilai tambah pada produk yang akan diterima oleh konsumen yang kemudian menunjukkan bahwa untuk meningkatkan penjualan, kualitas produk memiliki peran yang penting.

Selain kualitas produk, pertimbangan lain yang mempengaruhi minat konsumen untuk membeli atau menggunakan produk adalah variasi produk. Dalam dunia pemasaran, variasi produk bukan merupakan hal baru. Karena variasi produk sudah biasa atau sering digunakan oleh pelaku usaha dalam meluncurkan produknya ke pasaran. Semakin banyak variasi atau keberagaman yang dimiliki suatu produk, maka akan terlihat menarik bagi konsumen. Menurut Kotler, ukuran, harga dan penampilan merupakan lini produk yang dapat membedakan variasi produk berdasarkan unit [7]. Salah satu fungsi variasi produk adalah untuk meningkatkan minat konsumen untuk

membeli suatu produk atau memulih produk lain. Pada kegiatan penelitian yang diangkat oleh Purwati (2019) menilai bahwa variasi produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap volume penjualan.

Dalam usaha meningkatkan penjualan, harga memiliki peran penting dalam meningkatkan ketertarikan pelanggan dalam memilih dan menggunakan produk barang ataupun jasa. Penentuan harga penting bagi pelaku usaha yang menjual barang atau jasa, harga yang kompetitif dinilai dapat menarik lebih banyak pelanggan [8]. Penentuan harga yang ditawarkan harus dipertimbangkan agar dapat menunjukkan ciri dari produk yang ditawarkan agar menjadi pembeda dari pesaing. Sehingga penetapan harga dapat mempengaruhi persepsi pelanggan dalam menentukan pilihan untuk membeli. Penetapan dan penawaran harga juga turut menunjukkan produk tersebut memiliki kualitas yang baik atau tidak dengan melihat dari harga yang ditawarkan. Jika konsumen merasa puas dan harga yang diberikan sesuai yang diinginkan konsumen, maka konsumen tersebut akan menggunakan produk tersebut secara berulang yang mana akan mengarah pada kenaikan laju penjualan produk.

Nindy Dekorasi merupakan nama usaha yang bergerak dibidang jasa sewa alat pesta dan tenda. Dalam pengembangan usahanya hingga saat ini, Nindy Dekorasi masih mengalami kesulitan untuk dapat bersaing dengan para kompetitornya ke pasar yang lebih luas. Kesulitan yang dialami Nindy dekorasi ini dikarenakan semakin banyaknya kompetitor dibidang yang sama bermunculan yang memberikan penawaran harga dan memiliki strategi pasar yang baik dan berusaha merebut pangsa pasar yang telah ada.

Tabel 1. Data Konsumen yang menggunakan Jasa Nindy Dekorasi

Bulan	Jumlah Konsumen Tiap Tahun		
	2018	2019	2020
Januari	7	9	4
Februari	9	9	16
Maret	12	28	10
April	4	5	9
Mei	8	10	9
Juni	15	18	16
Juli	12	4	21
Agustus	14	18	37
September	4	2	13
Oktober	16	13	15
November	13	16	15
Desember	20	24	21
Total	133	156	186

Sumber: Data Sekunder, diolah.

Dari tabel 1 tampak jumlah konsumen yang ditangani Nindy Dekorasi. Tahun 2018 memperlihatkan jumlah konsumen yang sejumlah 133 konsumen pada kurun waktu setahun. Kemudian tahun 2019 mengalami kenaikan mencapai 156 jumlah konsumen, kemudian pada tahun berikutnya yakni tahun 2020 jumlah konsumen mengalami penurunan hingga menyentuh 186 konsumen pada kurun waktu satu tahun, yang selanjutnya pada tahun terakhir jumlah konsumen mengalami kenaikan sebanyak 30 pengguna. Hal ini mengindikasikan bahwa sejak tahun 2018 hingga tahun 2020 jumlah konsumen yang dimiliki oleh Nindy Dekorasi mengalami kenaikan pada setiap tahunnya.

Faktor yang menyebabkan dinamisnya angka konsumen dari kurun waktu tahun 2018 hingga tahun 2020 dinilai berasal dari komponen kualitas dalam bidang produksi, harga yang ditetapkan pada produk, kualitas dalam penyediaan pelayanan, sikap dalam merespons produk, biaya serta unsur kemudahan akses dalam membeli produk.

Untuk mencapai sasaran konsumen yang ditargetkan, peningkatan strategi yang digunakan juga sangat mempengaruhi yaitu baik strategi dari sisi harga, kualitas maupun variasi produk. Dalam penetapan harga, para pelaku di bisnis yang sama harus mencapai kesepakatan dalam menetapkan harga, keputusan ini di ambil secara bersama antara pelaku usaha jasa sewa alat pesta dan tenda. Ini dikarenakan target pelanggan yang ada di tanah air dinilai masih rentan pada faktor harga serta mempunyai banyak pertimbangan dalam memutuskan untuk menggunakan jasa yang akan digunakan. Dengan berbagai kebijakan yang telah dilakukan, hal itu masih belum

cukup untuk mengimbangi permintaan konsumen dan meningkatkan minat untuk menggunakan jasa Nindy Dekorasi Nganjuk.

Penelitian yang diangkat oleh Sartika (2017) yang mengusung topik mengenai tingkat penjualan sebuah perusahaan dagang menunjukkan bahwa tingkat penjualan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh kualitas produk dan harga [9]. Pada penelitian ini yang akan diteliti adalah omset penjualan pada usaha persewaan alat pesta Nindy Dekorasi. Pada jurnal-jurnal penelitian yang sudah banyak dilakukan pada usaha persewaan alat pesta, sebagian besar meneliti mengenai bentuk pemasaran yang terbaik untuk meningkatkan penjualan. Sehingga dalam penelitian ini akan menguji tingkat penjualan dilihat dari sisi intern perusahaan yaitu kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga.

Menurut Yola (2013) yang mengusung kegiatan melakukan penelitian pada sejumlah indikator yang dinilai memberikan pengaruh atau dampak pada volume penjualan, kemudian pada kegiatan penelitian yang dilakukan mengemukakan pemahaman menarik mengenai faktor harga dan kualitas dalam sebuah produk dinilai memberikan pengaruh yang besar dalam meningkatkan volume penjualan [10].

Tujuan yang ingin diwujudkan melalui kegiatan penelitian yang dilakukan yakni mengidentifikasi 1) pengaruh atau dampak yang dinilai signifikan pada kualitas dalam sebuah produk terhadap omset yang dihasilkan dalam penjualan di Nindy Dekorasi Nganjuk. 2) pengaruh atau dampak yang dinilai signifikan pada variasi produk terhadap omset dari hasil penjualan di Nindy Dekorasi Nganjuk. 3) pengaruh atau dampak yang dinilai signifikan pada persepsi harga yang ditetapkan terhadap omset dari hasil penjualan di Nindy Dekorasi Nganjuk. 4) pengaruh atau dampak yang dinilai signifikan pada segi kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi harga yang ditetapkan terhadap omset dari hasil penjualan di Nindy Dekorasi Nganjuk.

METODE

Jenis *variabel* yang akan dilakukan pengujian pada kegiatan penelitian ialah berupa variabel bebas atau independen dan variabel dependen terikat. Kemudian variabel dalam penelitian ini ialah Variabel Terikat yakni Omset dari hasil Penjualan (Y), serta Variabel Bebas yakni Kualitas dalam sebuah produk (X1), Variasi Produk (X2), Persepsi Harga yang ditawarkan X3)

Definisi secara Operasional dari setiap unsur variabel antara lain :

Omset Penjualan (Y)

Merujuk pada pemikiran dari Swasta (2012) memberikan definisi omset dari hasil penjualan berupa keseluruhan perhitungan yang dilakukan pada aktivitas penjualan yang terjadi selama periode tertentu yang dihitung atau dalam suatu proses akuntansi [11]. Menurut Tjiptono (2014) Indikator omset penjualan adalah sebagai berikut: Harga jual, Produk, Promosi, Saluran Distribusi [12].

Kualitas produk (X1). Merujuk pada pemikiran dari ahli pemasaran Kotler dan Armstrong (2013;206) bahwa kualitas produk dinilai sebagai kapabilitas dari sebuah produk dalam menjalankan setiap fungsi yang dimiliki. Menurut Kotler (2013) [13], indikator-indikator kualitas produk adalah sebagai berikut :

1. *Performance* atau sama dengan (kinerja)
2. *Features* atau sama dengan (ciri keistimewaan)
3. *Conformance to specification* (kesesuaian)
4. *Durability* atau sama dengan (daya tahan)
5. *Esthetic* atau sama dengan (estetika)
6. *Perceived quality* atau sama dengan (kualitas yang dipersepsikan)

Variasi yang dimiliki sebuah produk (X2)., variasi yang dimiliki sebuah produk didefinisikan sebagai bauran produk dalam menghadirkan beragam macam opsi baik dari segi warna, fungsi, peran dan lainnya. Merujuk kembali pada Kotler [8] menyatakan bahwa terdapat sejumlah indikator dalam variasi sebuah produk antara lain :

1. Ukuran atau skala
2. Harga
3. Tampilan atau fitur
4. Ketersediaan produk atau aksesibilitas

Persepsi Harga (X3). harga ialah nilai yang menjadi alat tukar dalam memanfaatkan produk barang ataupun jasa. Kemudian merujuk kembali pada Kotler ditemukan sejumlah empat komponen dalam memberikan karakteristik akan sebuah persepsi dalam harga yakni:

1. *Keterjangkauan* pada harga
2. Kesesuaian harga sebanding dengan kualitas produk
3. Daya saing dari harga.

4. Kesesuaian harga sebanding dengan manfaat.

Jenis penelitian yang diusung oleh peneliti dalam hal ini menggunakan penelitian asosiatif. bahwa penelitian asosiatif berguna dalam melakukan analisis dalam melihat pengaruh atau dampak pada faktor kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga terhadap unsur omset penjualan dengan menggunakan analisis kuantitatif.

Jenis pendekatan atau metode yang diangkat dalam kegiatan penelitian yakni pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiono (2019) mendefinisikan populasi sebagai bentuk wilayah atau kelompok yang memiliki kriteria yang sesuai dengan yang akan dipelajari [14]. Pada kegiatan penelitian yang dilakukan, populasi yang dipergunakan ialah pelanggan yang menggunakan jasa sewa dari Nindy Dekorasi.

Merujuk pada pemikiran dari Sugiono [14], menjelaskan istilah sampel sebagai komponen dalam populasi yang mempunyai karakteristik yang diperlukan. Peneliti memilih *accidental* sampling sebagai metode pengambilan sampel dalam penelitian ini., "Teknik *accidental* sampling diartikan sebagai teknik dalam proses melakukan pengambilan sampel dalam artian *ketidaksengajaan*". Subjek yang diuji dalam penelitian yang dilakukan yakni pada pelanggan yang menggunakan jasa sewa dari Nindy Dekorasi. Pada proses menentukan sampel perlu diaplikasikan secara representatif yang mana dapat memberi indikasi dari kriteria yang ditentukan untuk populasi secara agregat. Kemudian penelitian ini mengangkat sejumlah 4 variabel yakni (independen + dependen), sehingga jumlah anggota dalam sampel berkisar pada $10 \times 4 = 40$ atau juga dapat diartikan bahwa minimal jumlah sampel sebanyak 40 orang sehingga sampel yang diputuskan untuk diuji berkisar pada 45 jumlah responden.

Instrumen penelitian yang diusung dalam kegiatan penelitian yang dilakukan melalui penyebaran angket dengan maksud dapat memperoleh informasi dari populasi atau sumber yang heterogen yang mana turut berada di daerah yang kompleks.

Instrumen penelitian yang disusun berupa pernyataan-pernyataan mengenai kualitas produk, variasi produk, persepsi harga dan omset penjualan. Kisi-kisi instrumen penelitian ini di buat sendiri berdasarkan pengembangan indikator yang sudah ada. Kisi-kisi yang dimaksud yakni seperti di bawah ini,

Tabel 2. Kisi-kisi Kuesioner Penelitian

Variabel	Indikator	Item
Variabel Kualitas Produk (X1)	Kinerja	2 item
	Ciri Keistimewaan	2 item
	Kesesuaian	2 item
	Daya Tahan	2 item
	Estetika	2 item
Variabel Variasi Produk (X2)	Kualitas Yang Dipersepsikan	2 item
	Ukuran	2 item
	Harga	2 item
	Tampilan	2 item
Variabel Persepsi Harga (X3)	Ketersediaan produk	2 item
	<i>Keterjangkauan</i> harga	2 item
	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	2 item
Variabel Omset Penjualan (Y)	Daya saing harga	2 item
	Kesesuaian harga dengan manfaat	2 item
	Harga jual	2 item
	Produk	2 item
	Promosi	2 item
	Saluran Distribusi	2 item

Sumber: Studi Pustaka, diolah.

setiap item yang menjadi jawaban yang didasarkan pada penggunaan skala Likert memiliki gradasi dari angka positif hingga negatif yang tinggi. Guna melakukan pengujian pada validitas, peneliti mengusung upaya korelasi pada skala yang didapatkan dari masing-masing item menggunakan skor secara keseluruhan. Kemudian untuk nilai kritis yang digunakan yakni pada tingkat signifikan sebesar 5%. Yang mana ketika koefisien dari korelasi dianggap lebih tinggi dari hasil dari nilai kritis akan mengindikasikan bahwa bantuan alat ukur yang digunakan dinyatakan valid.

Tabel 3. Hasil uji validitas

Variabel	Item	rhitung	rtabel	Keterangan
Kualitas produk (X1)	X1.1	0,588	0,380	Valid
	X1.2	0,512	0,380	Valid
	X1.3	0,829	0,380	Valid
	X1.4	0,743	0,380	Valid
	X1.5	0,579	0,380	Valid
	X1.6	0,765	0,380	Valid
	X1.7	0,547	0,380	Valid
	X1.8	0,754	0,380	Valid
	X1.9	0,604	0,380	Valid
	X1.10	0,742	0,380	Valid
	X1.11	0,470	0,380	Valid
	X1.12	0,460	0,380	Valid
Variasi produk (X2)	X2.1	0,514	0,380	Valid
	X2.2	0,503	0,380	Valid
	X2.3	0,706	0,380	Valid
	X2.4	0,744	0,380	Valid
	X2.5	0,758	0,380	Valid
	X2.6	0,490	0,380	Valid
	X2.7	0,632	0,380	Valid
	X2.8	0,675	0,380	Valid
Persepsi harga (X3)	X3.1	0,519	0,380	Valid
	X3.2	0,669	0,380	Valid
	X3.3	0,822	0,380	Valid
	X3.4	0,708	0,380	Valid
	X3.5	0,780	0,380	Valid
	X3.6	0,794	0,380	Valid
	X3.7	0,614	0,380	Valid
	X3.8	0,800	0,380	Valid
Omset Penjualan (Y)	Y1	0,721	0,380	Valid
	Y2	0,577	0,380	Valid
	Y3	0,622	0,380	Valid
	Y4	0,524	0,380	Valid
	Y5	0,594	0,380	Valid
	Y6	0,620	0,380	Valid
	Y7	0,508	0,380	Valid
	Y8	0,543	0,380	Valid

Sumber: Data Primer, diolah.

Jika nilai pada rhitung berada lebih rendah dari 0,380 (rendah pada rtabel melalui taraf signifikan sebesar 5%) atau memiliki tanda negatif (-) akan menghasilkan hasil yang dinilai tidak valid (gugur). Begitu pun ketika nilai pada rhitung terletak lebih tinggi dari angka 0,380 dapat diindikasikan bahwa hasilnya adalah valid yang mana menjadikan setiap pernyataan pada semua variabel adalah valid.

Proses dalam uji reliabilitas diartikan sebagai upaya dalam menguji data dari dua waktu yang berbeda memiliki suatu tanda pada waktu yang kontradiktif akan melahirkan hasil data yang serupa. Kemudian kuesioner akan dinilai andal jika nilai *Cronbach Alpha* lebih tinggi dari angka 0,600 [15]

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha (r alpha)	Alpha kritis	Keterangan
Kualitas produk	0,862	0,70	Reliabel
Variasi produk	0,782	0,70	Reliabel
Persepsi harga	0,867	0,70	Reliabel
Omset Penjualan	0,720	0,70	Reliabel

Sumber : Data Primer, diolah.

Hasil keputusan dianggap reliabel atau tidaknya didasarkan pada hasil pada kolom Cronbach's Alpha yang mana ketika nilai Cronbach's Alpha >0,70 dapat diartikan bahwa *instrument* telah memenuhi kriteria reliabel

Teknik dalam proses mengumpulkan data dalam penelitian yakni melalui upaya strategis dengan maksud dapat memperoleh data yang mana metode dalam mengumpulkan jumlah data yang digunakan adalah melalui bentuk kuesioner, kegiatan wawancara serta sumber dari hasil kepustakaan.

Dalam prosesnya mengidentifikasi data secara kuantitatif, peneliti melakukan pengujian uji persyaratan analisis di mana proses uji ini juga dikenal dengan uji asumsi secara klasik dengan tujuan bahwa regresi tidak bersifat bias sehingga memerlukan uji asumsi klasik. Proses Uji persyaratan analisis yang digunakan pada regresi secara berganda pada umumnya yakni:

Uji Normalitas digunakan dalam mengamati ada tidaknya distribusi secara normal yang diperlihatkan oleh variabel bebas maupun variabel terikat serta berguna dalam mengidentifikasi normalitas yang dinilai dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov test (K-S) pada uji statistik. Merujuk pada Ghozali [15]. Uji (K-S) dimanfaatkan dalam membangun pernyataan hipotesis :

H₀ = Data terdistribusi secara normal

H_a = Data tidak terdistribusi secara normal

Ketika probabilitas pada nilai Z uji K-S dinyatakan tidak signifikan pada statistik (> 0,05) mengindikasikan bahwa H₀ dinyatakan diterima dan H_a dinyatakan ditolak dengan artian data terdistribusi secara normal.

Uji Multikolinearitas. Jika nilai pada *tolerance* > 0,1 serta hasil nilai VIF < 10, mengindikasikan bahwa tidak adanya multikolinearitas yang dialami antara variabel bebas pada proses model regresi.

Uji Heteroskedastisitas. Terdapat banyak upaya dalam melakukan deteksi mengenai keberadaan heteroskedastisitas seperti melalui pengamatan pada grafik plot yang ada pada nilai prediksi dari variabel dependen dengan *residualnya*. Ketika terjadi pola seperti titik-titik yang tersebar di bagian atas maupun bawah pada angka 0 dalam sumbu Y, mengindikasikan tidak adanya heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier secara Berganda.

Penelitian yang dilakukan menggunakan sejumlah tiga variabel bebas yakni Kualitas dalam sebuah produk (X₁), Variasi produk (X₂), dan Persepsi pada Harga (X₃) serta variabel terikat yakni omset dari hasil penjualan (Y) menggunakan formula seperti di bawah ini :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3 X_3 + e$$

Keterangan :

Y =Variabel Terikat atau (Dependen)

X₁....X₂ = Variabel bebas atau (Independen)

a =Nilai Konstanta

b₁.....b₂ = Koefisien regresi

Analisis Koefisien Determinasi (R²). Menurut Priyanto (2010;66), koefisien pada determinasi dimanfaatkan guna mengidentifikasi besar kecilnya kontribusi dari variabel bebas independen (kualitas produk, variasi produk dan persepsi pada harga) terhadap variabel dependen atau terikat (Omset Penjualan).

Rumus : R²= r² x100%

R² = Koefisien Determinasi

R = Koefisien Korelasi

Proses pemberlakuan uji pada pernyataan hipotesis melalui cara di bawah ini:

Uji T. Didasarkan pada Ghozali (2011;84), Uji T dalam tujuannya digunakan untuk mengetahui sejauh mana timbulnya pengaruh atau dampak dari satu variabel bebas atau independen dalam artian individual yang menjelaskan tentang variasi variabel terikat atau dependen, sehingga dapat dipahami signifikan ataupun tidak pengaruh dari variabel Kualitas dalam sebuah produk (X₁), Variasi produk (X₂) dan Persepsi pada Harga (X₃)

terhadap variabel Omset Penjualan (Y). Karakteristik dalam proses uji antara lain : ketika hasil nilai probabilitas < taraf dalam signifikan 0,05 dapat diartikan bahwa H_0 dinyatakan diterima yang kemudian pada setiap variabel kualitas dalam sebuah produk, variasi produk persepsi pada harga tidak memberikan pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap variabel Omset dari hasil Penjualan dalam hal ini yang terjadi pada Nindy Dekorasi. Begitu pula ketika hasil nilai probabilitas \geq taraf dalam signifikan 0,05 dapat diartikan bahwa H_0 dinyatakan ditolak dan H_a dinyatakan diterima yang mana memberi pemahaman bahwa setiap variabel kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga tidak memberikan pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap Omset dari hasil Penjualan yang didapatkan oleh jasa Nindy Dekorasi.

Uji F. Ketika hasil nilai probabilitas < taraf dalam signifikan 0,05 mengindikasikan bahwa hasilnya ialah dengan melakukan penerimaan terhadap hipotesis nol (H_0), yang mana berarti setiap variabel kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga tidak memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap Omset hasil dari Penjualan yang diperoleh jasa Nindy Dekorasi. Selanjutnya ketika hasil nilai probabilitas \geq taraf dalam signifikan 0,05 mengindikasikan bahwa terjadi proses penolakan terhadap hipotesis (H_0) dan penerimaan terhadap hipotesis alternatif (H_a) yang mana berarti setiap variabel kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga tidak memberikan pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap Omset hasil dari Penjualan pada Nindy Dekorasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengujian Asumsi

Proses Pemberlakuan Uji dalam Normalitas. bertujuan dalam melakukan pengujian dalam normalitas dari *residual* yakni melalui pengujian dalam statistik non-parametrik oleh Kolmogorov Smirnov.

Tabel 5 Hasil Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		45
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,98256325
Most Extreme Differences	Absolute	,062
	Positive	,035
	Negative	-,062
Test Statistic		,062
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200c,d

Sumber : Data Primer, diolah.

Dari tabel 5. memperlihatkan hasil dari nilai signifikan pada *Unstandardized Residual* bernilai pada angka 0,200 yang lebih tinggi dibandingkan hasil dari taraf signifikan yang dinyatakan yakni bernilai pada angka 0,05 merujuk pada hasil yang ada mengindikasikan bahwa kumpulan data mengalami distribusi secara normal. Pada uji Kolmogorov Smirnov

Uji Multikolinearitas.

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Kualitas Produk	,879	1,137
	Variasi produk	,977	1,023
	Persepsi Harga	,883	1,133

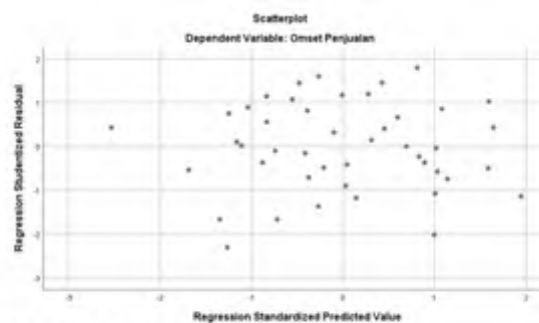
a. Dependent Variable: Omset Penjualan

Sumber : Data Primer, diolah.

Mengacu pada visualisasi data dalam tabel 6 menyatakan bahwa komponen variabel kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga memperoleh hasil nilai *Tolerance* senilai 0,879; 0,977 ; 0,883

yang dianggap lebih tinggi dari nilai 0,10 dan VIF sebesar 1,137 ; 1,023 ; 1,113 yang lebih rendah dibandingkan angka 10. Maka dari itu dinyatakan tidak terdapat masalah secara multikolinieritas yang ditunjukkan pada model ini.

Uji Heteroskedastisitas.



Sumber : Data Primer, diolah.

Gambar 1. Grafik Scatterplots

Mengacu pada visualisasi melalui gambar 1. yang terletak pada Grafik Scatterplot memperlihatkan bahwa titik-titik tersebar dengan acak dan merata baik di bagian bawah ataupun bagian atas yang mana terletak di bawah angka 0 yang ada dalam Y di mana hal ini memberi pemahaman bahwa tidak adanya Dan ini menunjukkan adanya heteroskedastisitas dalam model regresi yang dijalankan.

Analisis Regresi Linier Berganda

Proses dalam analisis statistik dalam kegiatan pengujian yang dilakukan menggunakan proses analisis regresi linear secara berganda yang berguna dalam memberikan gambaran secara komprehensif tentang pengaruh atau dampak dari kualitas dalam sebuah produk (X1), variasi produk (X2), persepsi pada harga (X3) terhadap Omset dari hasil penjualan (Y). Merujuk pada hasil perhitungan komputer dengan menggunakan program statistik SPSS (*Statistical Product and Service Solution for Windows* versi 25 dikemukakan hasil dari analisis yang dapat dilihat melalui visualisasi dalam tabel di bawah:

Tabel 7. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	-4,245	3,675	
	Kualitas Produk	,174	,054	,276
	Variasi produk	,372	,082	,365
	Persepsi Harga	,549	,074	,633

a. Dependent Variable: Omset Penjualan

Sumber : Data Primer, diolah.

Mengacu pada data dalam tabel 7. mengindikasikan bahwa terdapat persamaan dalam regresi linear secara berganda didapatkan melalui hasil proses uji analisis yakni $Y = -4,245 + 0,174X_1 + 0,372X_2 + 0,549X_3 + e$ persamaan dalam regresi yang dijelaskan memberi artian antara lain :

Nilai konstanta -4,245, apabila variabel kualitas dalam produk (X1), variasi produk (X2), persepsi harga (X3) = 0, mengartikan bahwa Omset penjualan (Y) akan menunjukkan hasil dalam angka -4,245.

Nilai koefisien X1 = 0,174, pada penambahan setiap 1 satuan dari variabel kualitas produk (X1) dengan pernyataan bahwa variasi produk (X2), persepsi harga (X3) tidak berubah mengindikasikan terjadi kenaikan Omset penjualan (Y) senilai 0,174. Setiap langkah penurunan dalam 1 satuan dari kualitas produk (X1) dengan pernyataan bahwa variasi produk (X2), persepsi harga (X3) tidak mengalami perubahan mengindikasikan terjadi penurunan pada Omset penjualan (Y) bernilai pada angka 0,174.

Nilai koefisien $X_2 = 0,372$, Setiap terjadi langkah penambahan dalam 1 satuan variasi produk (X_2) dengan perkiraan bahwa kualitas dalam produk (X_1), persepsi harga (X_3) tidak mengalami perubahan mengindikasikan bahwa terjadi peningkatan Omset dari hasil penjualan (Y) bernilai pada angka 0,372. Setiap mengalami turun dalam 1 satuan variasi produk (X_2) dengan perkiraan bahwa kualitas dalam produk (X_1), persepsi harga (X_3) tetap ini mengindikasikan terjadi penurunan pada Omset penjualan (Y) bernilai pada angka 0,372.

Nilai koefisien $X_3 = 0,549$, Setiap terjadi langkah tambah dalam 1 satuan persepsi harga (X_3) dengan perkiraan bahwa variabel kualitas produk (X_1), variasi produk (X_2) tidak mengalami perubahan hal ini mengindikasikan bahwa terjadi kenaikan pada Omset penjualan (Y) bernilai pada angka 0,549. Setiap terjadi langkah turun dalam 1 satuan persepsi harga (X_3) dengan perkiraan bahwa variabel kualitas dalam sebuah produk (X_1), variasi produk (X_2) dinilai tidak berubah hal ini mengindikasikan bahwa terjadi penurunan pada Omset penjualan (Y) bernilai pada angka 0,549.

Pengujian Hipotesis

Proses pemberlakuan uji dalam artian parsial memanfaatkan proses uji t yang ditujukan dalam menentukan sejauh mana pengaruh atau dampak yang terjadi pada kualitas dalam produk (X_1), variasi produk (X_2), persepsi harga (X_3) dalam arti individual terhadap Omset dari hasil penjualan (Y) di mana hasil yang didapatkan melalui proses uji dalam parsial melalui uji t di mana nilai yang dihasilkan akan diberikan perbandingan melalui Hasil pengujian melalui signifikansi sebesar 0,05 atau 5%.

Tabel 3. Hasil Uji t (parsial)

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-4,245	3,675		-1,155	,255
Kualitas Produk	,174	,054	,276	3,250	,002
Variasi Produk	,372	,082	,365	4,528	,000
Persepsi Harga	,549	,074	,633	7,460	,000

a. Dependent Variable: Omset Penjualan

Sumber : Data Primer, diolah

Pengujian hipotesis 1

H_0 : b_1 = kualitas produk tidak memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

H_a : b_1 = kualitas produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

Mengacu pada data hasil perhitungan yang terlihat dalam tabel 4.11 didapatkan nilai dalam signifikan variabel kualitas produk bernilai pada $0,002 < 0,05$ atau bisa dilihat dari nilai thitung sebesar $3,250 > 2,019$ (ttabel) maka H_0 dinyatakan ditolak dan H_1 dinyatakan diterima yang mana mengindikasikan bahwa variabel kualitas produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

Pengujian hipotesis 2

H_0 : b_2 = variasi produk tidak memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

H_a : b_2 = variasi produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

Merujuk pada data hasil perhitungan yang terlihat dalam tabel 4.11 didapatkan nilai dalam signifikan variabel variasi produk bernilai pada angka $0,000 < 0,05$ atau bisa dilihat dari nilai thitung sebesar $4,528 > 2,019$ (ttabel) maka H_0 dinyatakan ditolak dan H_2 dinyatakan diterima yang mana mengindikasikan bahwa variasi produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

Pengujian hipotesis 3

H_0 : b_3 = persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

H_a : b_3 = persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset penjualan.

Merujuk pada data dari hasil perhitungan pada tabel 4.11 didapatkan nilai dalam signifikan variabel persepsi harga bernilai antara $0,000 < 0,05$, atau bisa dilihat dari nilai thitung sebesar $7,460 > 2,019$ (ttabel) maka H_0 dinyatakan ditolak dan H_3 dinyatakan diterima yang mana mengindikasikan bahwa persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset hasil dari penjualan.

Proses pemberlakuan uji pernyataan dalam artian Simultan (uji F). Hasil proses uji dalam artian simultan melalui proses uji F di mana hasil nilai yang ada diberikan perbandingan melalui tingkat signifikansi 0,05 atau 5%.

Tabel 9. Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	490,699	3	163,566	38,777	,000b
	Residual	172,945	41	4,218		
	Total	663,644	44			

a. Dependent Variable: Omset Penjualan
b. Predictors: (Constant), Persepsi Harga, Variasi Produk, Kualitas Produk
Sumber : Data diolah

Merujuk pada data hasil perhitungan yang terlihat dalam tabel 9 didapatkan hasil nilai dalam signifikan berkisar antara $0,000 < 0,05$ atau bisa dilihat dari nilai Fhitung sebesar $38,777 > 2,830$ (Ftabel) maka H_0 dinyatakan ditolak dan H_a dinyatakan diterima yang mana mengindikasikan bahwa kualitas produk, variasi produk dan persepsi pada harga dalam artian simultan memiliki pengaruh atau dampak terhadap Omset hasil dari penjualan.

Koefisien Determinasi. Koefisien ini dimanfaatkan guna melakukan pengujian melalui *goodness-fit* dari model regresi. Hasil perolehan dari nilai koefisien determinasi atas ketiga variabel bebas, yakni kualitas dalam sebuah produk, variasi dalam produk dan persepsi pada harga.

Tabel 10. Koefisien Determinasi

Model Summary ^a			
Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	,860a	,739	,720

a. Predictors: (Constant), Persepsi Harga, Variasi Produk, Kualitas Produk
b. Dependent Variable: Omset Penjualan
Sumber: Data diolah

Merujuk pada data yang berasal dari hasil analisis dalam tabel 10. didapatkan hasil untuk nilai *Adjusted R Square* bernilai pada angka 0,720 maka dari itu memberi penjelasan bahwa komponen variabel kualitas produk, variasi produk dan persepsi harga dinilai dapat memberi pemahaman mengenai omset penjualan bernilai pada kisaran 72% dan hasil sisanya yakni senilai 28% diuraikan melalui variabel lain yang tidak dilakukan pengujian dalam penelitian.

Pembahasan

Pengaruh atau dampak yang ditimbulkan oleh kualitas dalam produk terhadap omset penjualan. Kualitas dalam sebuah produk dalam artian parsial memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan yang mana didasarkan pada hasil proses pemberlakuan uji t melalui hasil yang ada dalam tabel 4.11 yang mengindikasikan bahwa variabel kualitas produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap omset penjualan menggunakan nilai dalam signifikan variabel kualitas dalam sebuah produk bernilai pada angka 0,002 serta nilai thitung bernilai pada angka 3,250. Nilai yang dihasilkan lebih rendah dari $\alpha = 0,05$ yang menandakan bahwa pernyataan hipotesis H_a dinyatakan diterima yang juga turut memberi penjelasan bahwa tingkat kualitas produk yang tinggi akan berdampak baik terhadap omset penjualan.

Pengaruh atau dampak dari variasi produk terhadap omset penjualan. Mengacu pada nilai hasil proses uji t dalam tabel 4.11 diperoleh hasil dalam parsial bahwa variasi produk memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan melalui nilai sig. Bernilai pada angka 0,000 serta nilai thitung bernilai pada angka 4,528, yang menjadikan pernyataan hipotesis H_a dinyatakan diterima dan turut mengindikasikan bahwa tingkat variasi produk yang baik akan berdampak positif terhadap omset penjualan.

Pengaruh persepsi harga terhadap omset penjualan. Mengacu pada hasil proses uji t dalam tabel 4.11 menjelaskan bahwa hasil dalam artian parsial persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan melalui nilai sig. Bernilai pada angka 0,000 dan nilai thitung bernilai pada angka 7,460, yang menjadikan pernyataan hipotesis H_a dinyatakan diterima yang juga turut mengindikasikan bahwa tingkat persepsi harga yang baik memiliki pengaruh atau dampak yang baik pula terhadap omset penjualan.

Hubungan antara kualitas produk, variasi produk dan persepsi harga terhadap omset penjualan. Mengacu pada hasil data dalam tabel 4.12, didapatkan hasil nilai dalam signifikan Uji F bernilai antara $0,000 < 0,05$ atau

bisa dilihat dari nilai thitung $38,777 > 2,830$ (ttabel). H_0 dinyatakan ditolak dan H_a dinyatakan diterima yang mana menjelaskan bahwa dalam artian simultan bahwa kualitas produk, variasi produk dan persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan. Melalui hasil nilai koefisien determinasi (Adjusted R Square) pada angka 0,72 menandakan bahwa sebesar 72% omset penjualan didefinisikan oleh ketiga variabel independen atau bebas yakni kualitas dalam sebuah produk, variasi produk dan persepsi pada harga. Melihat dari persentase yang dinilai cukup tinggi menjabarkan bahwa terdapat variabel lain yang masih dapat menjadi faktor dalam menjabarkan omset penjualan hanya saja tidak dilibatkan dalam pengujian di kegiatan penelitian yang dilakukan yakni senilai 28%.

KESIMPULAN

Kegiatan penelitian yang dilakukan ditujukan dalam menguji upaya dalam mendapatkan peningkatan Omzet Penjualan menggunakan cara Optimalisasi Kualitas dalam Produk, Variasi dalam Produk, Dan Persepsi pada Harga yang terjadi dengan jasa Nindy Dekorasi Nganjuk. Merujuk pada hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya dapat ditarik pemahaman bahwa Kualitas produk dalam artian parsial memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan pada Nindy Dekorasi Nganjuk. Variasi produk dalam artian parsial memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan pada Nindy Dekorasi Nganjuk. Persepsi harga dalam artian parsial memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan pada Nindy Dekorasi Nganjuk. Ada pengaruh yang signifikan secara simultan kualitas produk, variasi produk, dan persepsi harga memiliki pengaruh atau dampak yang signifikan terhadap omset penjualan pada Nindy Dekorasi Nganjuk menggunakan hasil nilai dari koefisien determinasi bernilai pada angka 0,720 yang menandakan bahwa sekitar 72% dari omset penjualan dapat diuraikan merujuk ketiga variabel independen atau bebas yakni kualitas dalam produk, variasi produk, dan persepsi pada harga.

Teruntuk entitas atau Perusahaan. Variabel kualitas dalam sebuah produk dinilai memiliki pengaruh atau dampak terhadap omset penjualan, maka dari itu memerlukan pertimbangan lebih lanjut dalam upaya menaikkan kualitas produk yang dapat menarik minat pelanggan lebih banyak lagi. Variabel variasi produk memiliki pengaruh atau dampak terhadap omset penjualan, oleh karena itu perlu dilakukan pertimbangan lebih lanjut terkait upaya dalam menambahkan ragam aksesoris dalam variasi lebih menarik dan atraktif dari yang telah dibuat oleh standar pabrik. Variabel persepsi harga yang memiliki pengaruh atau dampak terhadap omset penjualan, oleh karena itu perlu dilakukan pertimbangan lebih lanjut terkait upaya dalam menghadirkan potongan harga lebih atau pemberian bonus yang menarik pada masing-masing transaksi pembelian guna menarik minat dan kebutuhan pelanggan dalam menggunakan jasa yang dibuat.

Teruntuk penelitian di masa yang akan datang diharapkan dapat menghadirkan lebih banyak variabel guna memperoleh inovasi baru terkait komponen apa saja yang memiliki pengaruh atau dampak yang menjadi pendukung proses kenaikan omset dari hasil penjualan terutama seperti promosi, citra produk, dan lain sebagainya.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Yuwan. Pengaruh Persepsi Harga, Promosi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Pembelian Ulang Jasa Paket Pos Indonesia (Studi Pelanggan Pos Indonesia di Universitas Negeri Yogyakarta) 2016.
- [2] Mailan S. Pengaruh Kreativitas Wedding Organizer (WO) Elly Dekor Terhadap Kepuasan Konsumen Di Kota Jambi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. J Chem Inf Model 2019:79.
- [3] Simamora. Membuat Karyawan Lebih Produktif Dalam Jangka Panjang (Manajemen SDM). Yogyakarta: STIE YKPN, Yogyakarta; 2014.
- [4] Kotler P, Keller KL. Marketing Management. 15 ed. Global Edition e15. England : Pearson Education Limited; 2016.
- [5] Kotler P, Gary A. Manajemen Pemasaran. PT. INDEKS Kelompo kGamedia, Jakarta; 2012.
- [6] Maulana MSR. Pengaruh Produk, Harga Dan Kualitas Pelayanan Pandan Wangi Wedding Organizer Terhadap Peningkatan Jumlah Penyewa Gedung Al Maburr Klaten. EKP 2017:1576-.
- [7] Rambat Lupiyoadi. Manajemen Pemasaran. jakarta: Salemba Empat; 2013.
- [8] Yuwan. No Title. Pengaruh Persepsi Harga, Promosi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Pembelian Ulang Jasa Paket Pos Indones (Studi Pelangg Pos Indones di Univ Negeri Yogyakarta) 2016.
- [9] Sartika D. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Ulang Produk You C 1000 Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen. J Penelitian Ekon dan Bisnis 2017;2:10-21.

- <https://doi.org/10.33633/jpeb.v2i1.2231>.
- [10] Melfa Yola DB. Dan Harga Produk Pada Supermarket Dengan Menggunakan Meto ... 2012;Vol. 12, N:9.
- [11] Swastha BD dan I. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty; 2012.
- [12] Tjiptono F. Pemasaran Jasa - Prinsip, Penerapan, dan Penelitian. 2014.
- [13] Kotler P. Manajemen Pemasaran, Suatu Pendekatan Analisis. BFFE. Yogyakarta; 2012.
- [14] Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta; 2019.
- [15] Ghozali. Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25. Forum Ilm Pendidik Akunt Univ PGRI Madiun 2018;6.