

ABSTRAK

EFEKTIVITAS OMZET PENJUALAN MELALUI KUALITAS PRODUK, STRATEGI HARGA, DAN KUALITAS PELAYANAN UMKM ODANAM BURGER MANADO

ANGELICA ANASTASIA WAGIMAN

20042004

Dibimbing oleh:

Teddy Y. Tandaju, SE., M.B.A (Adv.) & Patricia G. J. Petrus, SE., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas peningkatan omzet penjualan melalui kualitas produk, strategi harga, dan kualitas pelayanan pada UMKM Odanam Burger Manado. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pengumpulan data melalui kuesioner yang dibagikan kepada konsumen yang telah membeli produk dari UMKM Odanam Burger. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa kualitas produk, strategi harga, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan, baik secara individual maupun bersama-sama, terhadap peningkatan omzet penjualan. Di antara faktor-faktor tersebut, strategi harga dan kualitas pelayanan terbukti sebagai faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi omzet penjualan, diikuti oleh kualitas produk. Implikasi dari penelitian ini menekankan pentingnya peningkatan kualitas produk, strategi harga, dan kualitas pelayanan sebagai elemen krusial untuk memenuhi standar operasional UMKM Odanam Burger Manado dalam mencapai efektivitas omzet penjualan. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi acuan bagi pengusaha lain untuk mengembangkan bisnisnya dengan memahami pentingnya efektivitas peningkatan omzet penjualan melalui perbaikan kualitas produk, strategi harga, dan kualitas pelayanan dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Kata kunci: Kualitas Produk, Strategi Harga, Kualitas Pelayann, Omzet Penjualan, UMKM Odanam Burger.

ABSTRACT

THE EFFECTIVENESS OF SALES REVENUE THROUGH PRODUCT QUALITY, PRICING STRATEGY, AND SERVICE QUALITY AT ODANAM

BURGER MSME MANADO

ANGELICA ANASTASIA WAGIMAN

20042004

Supervised by:

Teddy Y. Tandaju, SE., M.B.A (Adv.) & Patricia G. J. Petrus, SE., M.M.

This study aimed to evaluate the effectiveness of increasing the sales revenue through product quality, pricing strategy, and service quality at Odanam Burger MSME Manado. This study employed a quantitative method, with data collected through questionnaires distributed to customers who have purchased products from Odanam Burger. The findings indicated that product quality, pricing strategy, and service quality had a significant impact, both individually and collectively, on increasing the sales revenue. Among these factors, pricing strategy and service quality were proven to be the most dominant in influencing the sales revenue, followed by product quality. The implications of this study emphasize the importance of improving product quality, pricing strategy, and service quality as crucial elements to meet the operational standards of Odanam Burger MSME in achieving effective sales revenue. This study was also expected to serve as a reference for other entrepreneurs to develop their businesses by understanding the importance of effective sales revenue growth through the improvement of product quality, pricing strategy, and service quality in maintaining business sustainability.

Keywords: *Product Quality, Pricing Strategy, Service Quality, Sales Revenue, Odanam Burger MSME.*

This translation has been checked and proven accurate.



Rafael H. Y. Sengkey, S.S., M.Pd.
*Head of Language Development Office
Universitas Katolik De La Salle Manado*