

ABSTRAK

Dohona, Jul Rahmat Hidayat. (2025) Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di Yuki Mart Kota Gunungsitoli. Skripsi. Pembimbing Utama Idarni Harefa, S.E.,M.E,

Penetapan harga merupakan salah satu elemen penting dalam strategi pemasaran berperan besar dalam meningkatkan penjualan produk di pasar ritel. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penetapan harga yang diterapkan oleh Yuki Mart Kota Gunungsitoli serta kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga di Yuki Mart meliputi penyesuaian harga berdasarkan biaya dan kondisi pasar, serta upaya mempertahankan daya saing melalui harga yang terjangkau dan sesuai kualitas produk. Kendala utama yang ditemukan adalah fluktuasi harga bahan pokok dari distributor dan persaingan harga dengan toko lain. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk mengoptimalkan strategi penetapan harga agar dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan volume penjualan di Yuki Mart.

Kata Kunci: Strategi Penetapan Harga, Peningkatan Penjualan.

ABSTRACT

Dohona, Jul Rahmat Hidayat. (2025). *Analysis of Product Pricing to Increase Sales at Yuki Mart Gunungsitoli City*. Undergraduate Thesis. Universitas Nias. Advisor Idarni Harefa, S.E.,M.E,

Pricing is a crucial element in marketing strategies that plays a significant role in increasing product sales in the retail market. This study aims to analyze the pricing strategy applied by Yuki Mart in Gunungsitoli City and the challenges encountered in its implementation. The research employs a qualitative approach with data collected through interviews, observations, and documentation. The findings reveal that Yuki Mart's pricing strategy includes price adjustments based on costs and market conditions, alongside efforts to maintain competitiveness through affordable prices and product quality alignment. The main challenges identified are price fluctuations from distributors and price competition with other stores. This study provides recommendations to optimize pricing strategies to enhance customer loyalty and sales volume at Yuki Mart.

Keywords: *Pricing Strategy, Sales Increase.*