

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

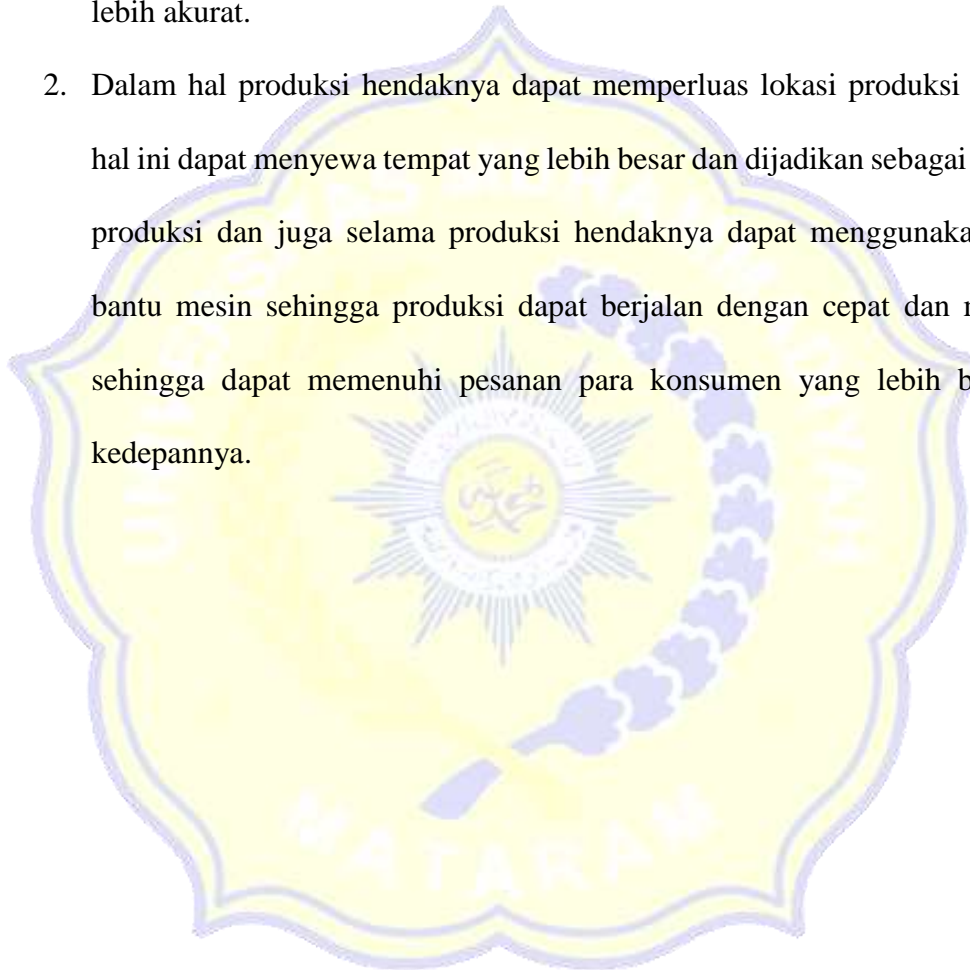
Dari hasil penelitian Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil dapat disimpulkan bahwa:

1. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh Sip Ngemil untuk meningkatkan volume penjualannya menggunakan dua cara, yang pertama yaitu dengan menentukan biaya pokok produksi dengan melihat tiga indikator yaitu biaya bahan baku produksi, gaji karyawan dan biaya operasional. Cara kedua yaitu dengan menentukan target pasar, cara Sip Ngemil menentukan target pasar di bagi menjadi dua yaitu kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas. Dengan mengetahui target pasarnya dapat membantu Sip Ngemil dalam mendistribusikan produknya.
2. Berdasarkan analisis SWOT Sip Ngemil menawarkan cita rasa basreng yang berbeda dari pada basreng lainnya di pasaran, dimana Sip Ngemil menambahkan ciri khas Lombok ke dalam cita rasa basrengnya, dan juga basreng Sip Ngemil memiliki kelebihan bukan hanya bisa menjadi cemilan saja namun juga dapat dijadikan lauk saat makan. Namun Sip Ngemil memiliki kelemahan dalam proses produksi, dimana hal ini disebabkan karena lokasi produksi yang masih kecil dan proses produksi yang masih menggunakan tenaga manusia, hal ini menyebabkan Sip Ngemil terancam tidak dapat memenuhi pesanan konsumen yang membludak di masa depan.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan kepada pihak Sip Ngemil yaitu:

1. Dalam pencatatan dan perhitungan biaya produksi hendaknya menggunakan aplikasi khusus agar mendapatkan hasil perhitungan yang lebih akurat.
2. Dalam hal produksi hendaknya dapat memperluas lokasi produksi dalam hal ini dapat menyewa tempat yang lebih besar dan dijadikan sebagai lokasi produksi dan juga selama produksi hendaknya dapat menggunakan alat bantu mesin sehingga produksi dapat berjalan dengan cepat dan mudah sehingga dapat memenuhi pesanan para konsumen yang lebih banyak kedepannya.



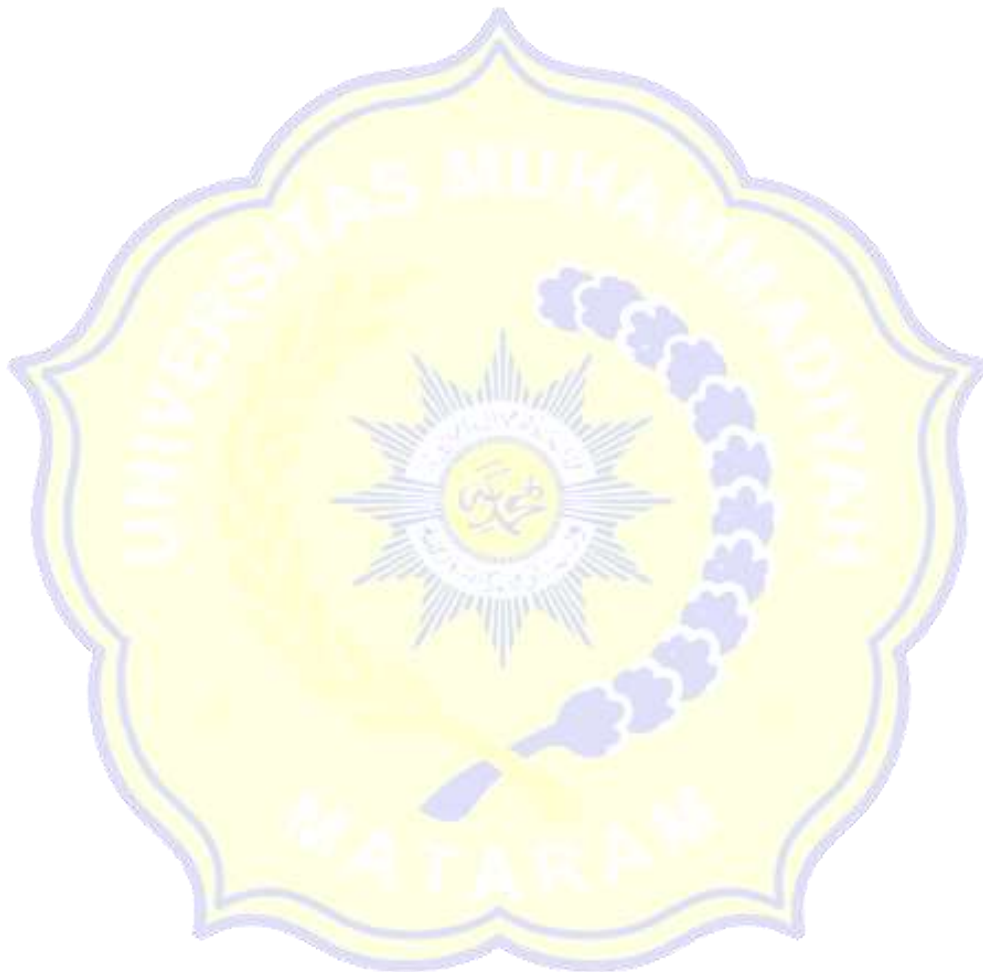
## DAFTAR PUSTAKA

- Annisah, Nur. 2023. "Pengaruh Gaya Hidup Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Pengguna Iphone Di Universitas Muhammadiyah Mataram)." Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Bernik, Merita, and Mukiman Dilyaul Haq. 2019. "Analisis Penetapan Harga Untuk Peningkatan Jumlah Penjualan Produk (Studi Kasus Sate Hadori Bandung)." *Al Tijarah* 5(1):1. doi: 10.21111/tijarah.v5i1.3323.
- Darna, Nana, and Elin Herlina. 2018. "Memilih Metode Penelitian Yang Tepat: Bagi Penelitian Bidang Ilmu Manajemen." *Jurnal Ilmu Manajemen* 5(1):288.
- Hartini, Sri, Sumihar L. Tobing, and Imas Wildan Rafiqah. 2020. "Analisis Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Bir Pletok ( Studi Kasus Pada UKM Bir Pletok Bang Isra , Jakarta )." *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian* 13(1):40–58.
- Hidayat, Agus Taufik, and Catur Wulandari. 2019. "Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan Dewantara* 2(2):123–30.
- Irwanto, Agus, Fatchur Rohman, and Noermijti. 2013. "Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Strategi Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan, Dan Pengaruhnya Pada Terbentuknya Word-of-Mouth Di Perumahan Madani Group Jabodetabek." *Jurnal Aplikasi Manajemen* 11(1):85–94.
- Jailani, Muhammad Aprian. 2023. "Forecasting Policy Pemindahan Kegiatan Pemerintahan Terhadap Pembangunan Di Wilayah Selatan Kota Mataram." *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik (JIAP)* 9(2):80–87.
- Jaya, Irfan. 2020. "Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional Pagesangan Kecamatan Mataram." Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Karim, Djameluddin, Jantje L. Sepang, and Bode. Lumanauw. 2014. "Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group." *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 2(1):421–30.
- Karmilawati, Laora. 2019. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada JNE Cabang Mataram." Universitas Muhammadiyah Mataram.

- Nurlela, Iis, Rini Agustin Eka Yanti, and Firman Aryansyah. 2021. "Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan." *J-KIP (Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan)* 2(3):179. doi: 10.25157/j-kip.v2i3.5891.
- Permata Sari, Desi. 2021. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk, Harga Kompetitif, Lokasi (Literature Review Manajemen Pemasaran)." *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan* 2(4):524–33. doi: 10.31933/jimt.v2i4.463.
- Putra, Suria Alamsyah. 2019. "Analisa Peramalan Penjualan Dan Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt Cakra Anugerah Arta Alumindo Medan." *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part J: Journal of Engineering Tribology* 224(11):122–30.
- Putranda, Anja. 2021. "Strategi Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Gerai 212 Cabang Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam." Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- Rachman, M. Taufik, Baiq Reinelda Tri Yunarni, and Teguh Dwiatma. 2019. "Peran Dinas Pariwisata Dalam Tata Kelola Dan Promosi Kawasan Pariwisata (Studi Kasus Di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara)." *JIAP (Jurnal Ilmu Administrasi Publik)* 7(1):80. doi: 10.31764/jiap.v7i1.778.
- Rachmawati, Rina. 2011. "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)." *Jurnal Kompetensi Teknik* 2(2):143–50.
- Ramadhan, Muhammad Irfan Putra, and Jimatul Arrobi. 2023. "Penerapan Digital Marketing Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Snack Basreng Di Desa Caringin Wetan." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi* 3(3):204–9. doi: 10.59024/jpma.v1i2.143.
- Rasil, Feryan Hadyan, Hansel Wijaya, Jessica Charis Elsa, Michael Michael, Karen Mirabel Wijaya, Michael Jeremia, Siaw Mei Mei, and Dewi Saraswati. 2019. "Pendampingan Usaha Kecil Dan Menengah Keripik Basreng AW Dalam Peningkatan Penjualan Dan Efisiensi Produksi." *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia* 1(2):241–72. doi: 10.21632/jpmi.1.2.241-272.
- Saragih, H. 2015. "Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonsesia Sejahtera Medan." *Jurnal Ilmiah Methonomi* 1(2):197048.
- Sidabutar, Yemima. 2023. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual Produk Pada Ud. Parna Ulos Balige." *Skripsi* (2504):1–9.

Silfiana, Vina. 2021. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kerupuk Kulit Ikan Nila Pada Umkmkrulila Desa Gunungjaya Kecamatan Belik Kabupaten Pematang.” *Skripsi*.

Sumarsid, and Atik Budi Paryanti. 2022. “Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Grabfood (Studi Wilayah Kecamatan Setiabudi).” *Jurnal Ilmiah M-Progress* 12(1):70–83. doi: 10.35968/m-pu.v12i1.867.



## LAMPIRAN

### 1. Kegiatan wawancara



2. Produk basreng Sip Ngemil

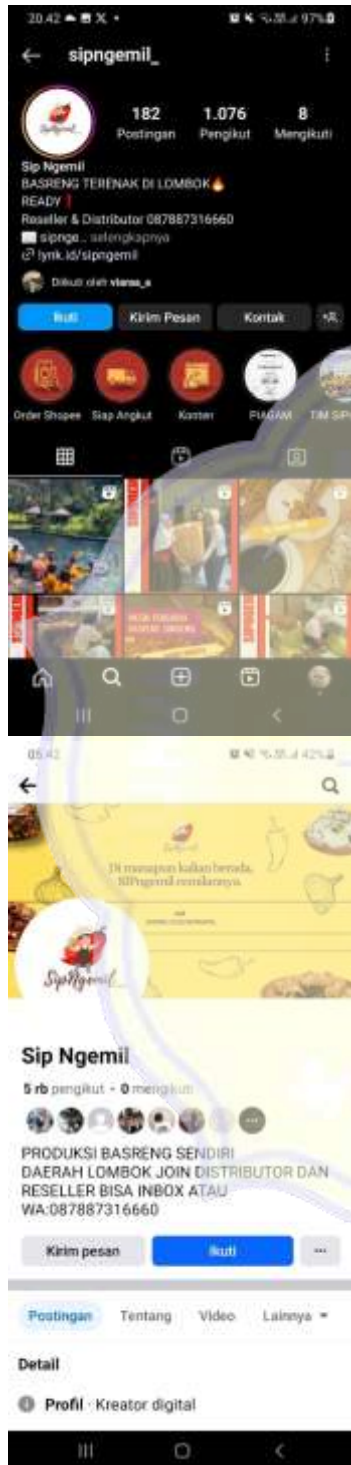








### 3. Media Sosial Basreng Sip Ngemil



#### 4. Akun Shopee Basreng Sip Ngemil



5. Daftar pertanyaan wawancara

Pertanyaan wawancara dengan pemilik usaha basreng Sip Ngemil

	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
Harga	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana cara anda menetapkan harga jual basreng anda agar harga dapat terjangkau oleh konsumen?</li><li>2. Menurut anda apakah harga yan anda tetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk anda?</li><li>3. Sebelum menetapkan harga jual hal-hal apa saja yang anda perhatikan?</li><li>4. Bagaimana startegi penjualan yang dilakukan oleh Sip Ngemil?</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Cara kita menetapkan harga jual basreng kita itu adalah kita melihat target pasar kita, siapa sih yang menjadi target pasar kita, apakah orang menengah ke atas atau orang yang menengah ke bawah.</li><li>2. Yang kami dengar dari orang-orang bahwa rasa basreng ini enak, bahan-bahannya kualitas no 1, jadinya tentu bisa kita simpulkan bahwa dari segi kualitas sudah terjaga, jadinya harga yang kita tetapkan itu sangat-sangat sepadan dengan kualitas.</li></ol>

		<p>3. Sebelum menetapkan harga jual tentunya kita melihat dari pembelian bahan, kedua dari pembayaran gaji karyawan, dan juga ada beban-beban operasional, itu kita catat semua dan kita akumulasikan berapa banyak total pengeluaran yang dikeluarkan.</p> <p>4. Kita menggunakan strategi pemasaran yakti di sosial media jadi kami punya berbagai sosial media yaitu facebook, Instagram, youtube, tiktok dan disanalah kita mempromosikan basreng sip ngemil ini secara meluas.</p>
--	--	---

<p>Volume Penjualan</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berapa banyak jumlah basreng anda yang terjual pada periode waktu tertentu? Apakah sudah mencapai volume penjualan yang anda inginkan</li> <li>2. Dengan jumlah penjualan saat ini apakah anda sudah mendapatkan laba?</li> <li>3. Apakah jumlah penjualan saat ini memiliki dampak pada kelangsungan usaha anda?</li> <li>4. Apakah penjualan basreng anda mengalami peningkatan?</li> <li>5. Dengan tingkat harga jual basreng anda saat ini apakah dapat meningkatkan volume penjualan basreng anda?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kalau kita lihat dari bulanlalu, yang bulan November, target kami untk penjualan varian 100 g itu kurang lebih 20.000 pcs setelah kita lihat memang tercapai. Jadi kalau ditanya apakah tercapai, yahh tercapai targetnya.</li> <li>2. Tanpa kita sebagai owner memberitahu dalam jangka dua tahun ini progress bisnis ini alhamdulillah meningkat walaupun dengan naik turunnya, dengan yang awalnya kita membeli bahan 1 kg bisa sekarang sampai berpuluhan kilo, dan itusudah kelihatan sekali bahwa lab kita setiap</li> </ol>
-------------------------	--	--

		<p>harinya ada dan tiap bualnya ada.</p> <p>3. Menurut saya sangat berdampak sekali dalam jangka waktu dua tahun ini progresnya naik turun, dan hal-hal yang kita lakukan dalam bisnis ini disamping mensejahterakan diri juga mensejahterakan keluarga dan karyawan, jadi sangat berdampak.</p> <p>4. Kalau dibilang peningkatan tentu ada peningkatan, tapi kita jangan lupakan juga ada penurunan, yang namanya bisnis itu kan ada yang namanya peningkatan dan penurunan.</p> <p>5. Dengan tingkat harga jual basreng saat ini</p>
--	--	--

		<p>justrusangat meningkat pesan volume penjualan kita, yang mulanya satu hari itu penjualan 10.000 bisa meningkat menjadi 15.000 yang keadaan di kita itu hanya mampu membuat basreng satu hari itu sekitar 1.200 hingga 1.300 pcs.</p>
--	--	---

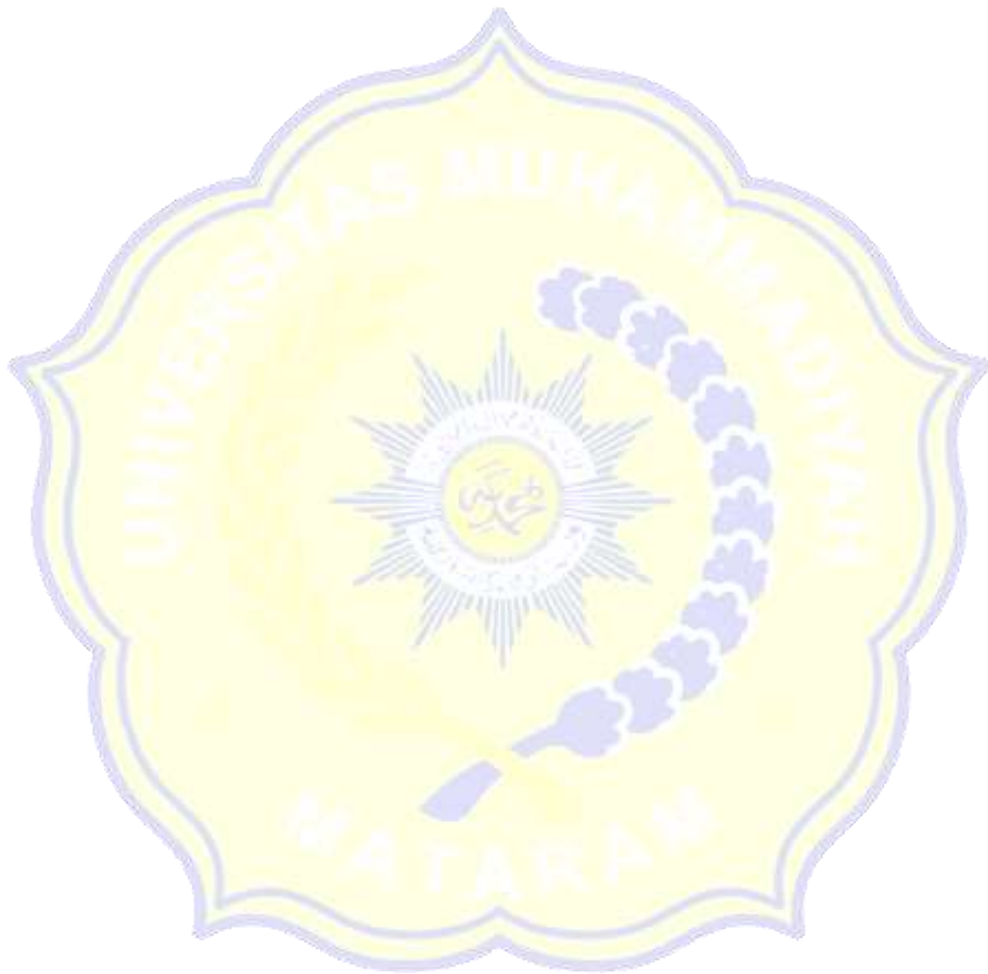
Pertanyaan wawancara dengan konsumen Sip Ngemil

<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
1. Apakah harga basreng Sip Ngemil dapat terjangkau oleh para konsumen?	1. Menurut saya pribadi ya kak, dengan kualitas basreng sip
2. Apakah harga basreng Sip Ngemil sesuai dengan rata-rata harga di pasar?	ngemil sangat terjangkau, cuman Rp 10.000 sudah dapat
3. Menurut anda bagaimana kualitas produk basreng Sip Ngemil?	basreng dengan tekstur tidak keras, nggak buat batuk
4. Apa yang membedakan basreng Sip Ngemil dengan basreng lain sehingga	atausrek sama sekali, dan pastinya enak juga.



<p>anda memilih membeli basreng Sip Ngemil?</p>	<p>2. Memang dipasaran basreng ini agak berbeda dengan basreng pada umumnya, tapi menurut sebagian yah wajar saja, karena dibuat dengan kualitas yang premium, kalangan anak-anak bisa konsumsi yang original pastinya tidak buat batuk sama sekali, karena minya saja tidak pake minya curah.</p> <p>3. Rate 98/100 dibandingkat dengan basreng lain, affordable juga sih, apalagi anak kos-kosann, bisa dibuat snack cemilan nonton drama korea, bisa juga dibuat jadi lauk praktis.</p> <p>4. Beda, dari tekstur yang tidak keras, tidak srek ditenggorokan, tidal buat</p>
---	--

	batuk nah satu enak bumbunya meresap.
--	--





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN  
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No. 1 Telp. 639180-633723 Mataram  
Website: [fisipol.ummat.ac.id](http://fisipol.ummat.ac.id)

### KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aminina Ristanti  
Nim : 2020B1C1029  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Judul Proposal Penelitian : Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngecil  
Dosen Pembimbing I : Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak  
Dosen Pembimbing II : Muhammad Aprian Jailani, S.A.P., M.AP

NO	TANGGAL MASUK	TANGGAL KELUAR	MATERI	CATATAN PEMBIMBING	PARAF
1.	29/1/24	29/1/24	BAB IV	- KUTIPAN DI CEK - TAMBAH NARASI PENELITIAN	
2.	30/1/24	30/1/24	BAB IV	- TIDAK BOLEH MEMAKAI SIMBOL - DATA DI CEK BIKAR SINGKAPAN DENGAN TUJUAN PENELITIAN	
3.	31/1/24	31/1/24	BAB V	- KESIMPULAN & CARAN	
4.				CONTOH dg Permasalah masalah - Langkapi Lampiran	
5.	2/2/24		ACC USIAN		

PERNYATAAN SELESAI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI  
Dengan Ini Menyatakan Bahwa Bimbingan Proposal Skripsi di Atas Dinyatakan  
TELAH SELESAI pada Tanggal .....2024

Mataram, .....2024  
Pembimbing I

Kaprodi  
Program Studi  
Administrasi Bisnis

**Lalu Hendra Maniza S.Sos., MM**  
NIDN. 0828108404

**Baiq Reinelda Tri Yunarni S.E., M.Ak**  
NIDN. 0807058301



**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Aminina Ristanti  
 Nim : 2020B1C1029  
 Program Studi : Administrasi Bisnis  
 Judul Proposal Penelitian : Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngecil  
 Dosen Pembimbing I : Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak  
 Dosen Pembimbing II : Muhammad Aprian Jailani, S.AP., M.AP

NO	TANGGAL MASUK	TANGGAL KELUAR	MATERI	CATATAN PEMBIMBING	PARAF
1.	08/1/24	11/1/24	Bab IV - V & Bab I - II	1. Daftar Isi tidak mencantumkan bab Daftar & U. 2. Data persoran lama transfer & sumber. 3. Jumlah pengal Disamping Pengal.	
2.	15/1/24	16/1/24	Bab I - V	1. Lengkapi abstrak, Motto, 2. Alfabetic penelitian untuk bab-bab proposal. 3. Kerangka berpikir di bab 1. 4. Penjelasan dan poin-poin utama. 5. Hasil penelitian & pembahasan yang terdapat. 6. Analisis di bab-bab lain & bab lain.	
3.	2				
4.	22/1/24	29/1/24	Bab IV - V	Pastikan Acheteri dan Pembelian bulanan. Pembelian jurnal yg akan dijual.	
5.	26/1/24	29/1/24	Bab IV - V	All Solong	

**PERNYATAAN SELESAI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**  
 Dengan Ini Menyatakan Bahwa Bimbingan Proposal Skripsi di Atas Dinyatakan  
**TELAH SELESAI** Pada Tanggal .....2024

Mataram,.....2024  
 Pembimbing II

Kaprodi  
 Program Studi  
 Administrasi Bisnis

**Lalu Hendra Maniza S.Sos., MM**  
 NIDN. 0828108404

**Muhammad Aprian Jailani, S.Ap., M.AP**  
 NIDN. 0804049501



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN  
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK**  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram  
Website: fisipol.ummat.ac.i

**BERITA - ACARA**

Pada hari ini **Rabu** Tanggal **07** Bulan **Februari** Tahun **2024** pukul **13.00** Wita telah diselenggarakan **Ujian Sidang Skripsi** bertempat di Ruang Sidang Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan **LULUS / TIDAK LULUS** dengan predikat **CUKUP / MEMUASKAN / SANGAT MEMUASKAN / CUM LAUDE**, Mahasiswa :

Nama : Aminina Ristanti  
NIM : 2020B1C029  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : PERBANKAN  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil"

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yang Diberikan
1	Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak NIDN. 0807058301	PU	3,70
2	Muhammad Aprian Jailani, S.AP., M.AP. NIDN. 0804049501	PP	3,66
3	Dr. Rossi Maunofa Widayat, S.IP., MA. NIDN. 0825118501	PN	3,39
<b>TOTAL</b>			<b>10,7</b>

Jumlah IP : 10,7  
All IP : 10,7 / 3 = 3,56  
Jumlah Penguji : 3

Mataram, 07 Februari 2024

**TIM PENGUJI SKRIPSI**

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
 <b>Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak</b> NIDN. 0807058301	 <b>Muhammad Aprian Jailani, S.AP., M.AP.</b> NIDN. 0804049501	 <b>Dr. Rossi Maunofa Widayat, S.IP., MA.</b> NIDN. 0825118501



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN  
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK**  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram  
Website: [fistpol.ummat.ac.id](http://fistpol.ummat.ac.id)

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : Aminina Ristanti  
NIM : 2020B1C029  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : PERBANKAN  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil".

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Metodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	4	12	
6	Analisa Data	4	3,2	12,8	
7	Kesimpulan	2	3,4	6,8	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		25		92,6	

$$\frac{\text{TOTAL BN}}{\text{IP}} = \frac{92,6}{25} = 3,70$$

Mataram, 07 Februari 2024  
Penguji Utama,

  
**Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak**  
NIDN. 0807058301



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN  
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 -- 633723 Mataram  
Website: fisipol.ummat.ac.i

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **Aminina Ristanti**  
NIM : 2020B1C029  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : PERBANKAN  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : *"Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil"*.

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Metodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	4	12	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	5	10	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		<b>25</b>		<b>91,5</b>	

TOTAL BN

IP

$91,5 = 3,66$

TOTAL B

$25$

Mataram, 07 Februari 2024

Penguji Pendamping.

  
**Muhammad Aprian Jailani, S.AP., M.AP.**  
NIDN. 0804049501



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN  
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram  
Website: fisipol.ummat.ac.i

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : Aminina Ristanti  
NIM : 2020B1C029  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : PERBANKAN  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil".

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3	6	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3	6	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Metodologi	3	3	9	
5	Penyajian Data	3	3	9	
6	Analisa Data	4	3,5	14	
7	Kesimpulan	2	3	6	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		25		83,5	

TOTAL BN  
IP  $\frac{83,5}{25} = 3,34$   
TOTAL B

Mataram, 07 Februari 2024  
Pengujian Netral,

  
**Dr. Rossi Maunofa Widayat, S.IP., MA.**  
NIDN. 0825118501