

## ABSTRAK

Harga adalah suatu komponen penting yang perlu ditetapkan oleh perusahaan karena akan berdampak pada pendapatan dan profitabilitasnya. Dalam menentukan harga suatu produk, perusahaan atau manajer perusahaan perlu mempertimbangkan tidak hanya biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi bar. Pada era modern saat ini tuntutan akan kebutuhan konsumen yang bervariasi membuat banyak perusahaan-perusahaan yang berdiri untuk menawarkan barang maupun jasa. Namun demikian seiring dengan hal tersebut, muncul banyak perusahaan sebagai pihak ketiga yang berguna sebagai wadah tempat konsumen untuk berbelanja akan kebutuhan pokok masing-masing individu.

Besar kecilnya sebuah pasar ditentukan oleh jumlah orang yang mempunyai kebutuhan. Sebagai contoh besarnya pasar perusahaan ditentukan oleh masyarakat yang mempunyai akan berfungsinya sebuah pasar tentunya harus dilakukan orang-orang yang terkait didalam pasar, yakni para pembeli dan penjual dalam melakukan serangkaian kegiatan pemasaran.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji persoalan yaitu, strategi penetapan harga pada MM Saudara Karangnunggal , bagaimanana strategi penetapan harga dalam meningkatkan minat beli konsumen di MM saudara Karangnunggal. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, maka penulis menggunakan metode penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dengan sumber data primer dan sekunder untuk memberikan informasi, fakta dan data tentang strategi penetapan harga pada MM Saudara Karangnunggal dengan melakukan wawancara secara langsung kepada pihak MM Saudara Karangnunggal dan konsumen yang menjadi informan. Dari hasil penelitian ini ini dapat disimpulkan bahwa penetapan harga yang dilakukan MM Sadara Karangnunggal MM Saudara Karangnunggal menggunakan strategi penetapan harga rendah (murah) pada produk atau disebut *market penetration pricing*. MM Saudara Karangnunggal juga menggunakan metode *competitive pricing* yaitu suatu metode yang digunakan untuk mengetahui harga pesaing, harga dibawah , sama atau di atas harga pesaing.

*Kata Kunci : Strategi Penetapan Harga, Minat Beli Konsume, MM Saudara Karangnunggal,*

## **ABSTRAK**

*Price is an important component that needs to be determined by the company because it will have an impact on its revenue and profitability. In determining the price of a product, companies or company managers need to consider not only the costs needed to produce bars. In today's modern era, the demands for varied consumer needs make many companies stand up to offer goods and services. However, along with this, many companies emerged as parties when it was useful as a place for consumers to shop for the basic needs of each individual.*

*The size of a market is determined by the number of people who have needs. For example, the size of the company's market is determined by the people who have the function of a market, of course, the people involved in the market, namely buyers and sellers, in carrying out a series of marketing activities.*

*The purpose of this research is to examine the problem, namely, the pricing strategy in MM Brother Karangnunggal, how is the pricing strategy in increasing consumer buying interest in MM Brother Karangnunggal. To reveal these issues in depth and comprehensively, the authors use field research methods with a qualitative approach with primary and secondary data sources to provide information, facts and data about pricing strategies at MM Brother Karangnunggal by conducting direct interviews with MM Brother Karangnunggal and consumers who become informants. From the results of this study, it can be concluded that the pricing strategy carried out by MM Sadara Karangnunggal MM Saudara Karangnunggal uses a low (cheap) pricing strategy on the product or called market penetration pricing. MM Brothers Karangnunggal also uses the competitive pricing method, which is a method used to find out the competitor's price, the price is below, equal to or above the competitor's price.*

***Keywords : pricing strategy, consumer buying interest, MM Saudara Karangnunggal***