



PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN KUE BROWNIES PISANG DI KOTA MAKASSAR (Studi Kasus pada Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan)

Fitri. Y^{1*}, Sitti Rahbiah¹, Farizah Dhaifina Amran¹

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muslim Indonesia

*Penulis Korespondensi, email: fitriyunus8432yahoo.com

Diserahkan: 28/11/2023

Direvisi: 19/12/2022

Diterima: 24/12/2023

Abstrak. Tujuan penelitian ini yaitu, 1) Mendeskripsikan perkembangan diversifikasi produk brownies, 2) Mendeskripsikan jenis, harga dan volume penjualan brownies. 3) Mendeskripsikan diversifikasi produk (ukuran, harga dan varian produk) terhadap volume penjualan. 4) Menganalisis pengaruh diversifikasi produk brownies terhadap volume penjualan Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar. Penelitian ini dilakukan di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar selama 2 (dua) bulan yaitu dari Bulan September - November 2022. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang membeli brownies pada Browcyl cabang Perintis Kemerdekaan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Purposive sampling* dimana peneliti menyebar kuesioner kepada setiap konsumen yang berkunjung ke Browcyl selama penelitian sebanyak 30 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, 1) Perkembangan diversifikasi produk kue brownies pada usaha Browcyl yang awalnya disebut dengan “unti original” kemudian didiversifikasi menjadi unti choco almond, unti pandan, unti keju, unti tiramisu, unti cheesecream, unti flacoklat, dan unti moccaramel. 2) Jenis varian produk brownies pisang Browcyl terdiri dari 8 varian diantaranya adalah unti original, unti choco almond, unti pandan, unti keju, unti tiramisu, unti cheesecream, unti flacoklat, dan unti moccaramel. Harga brownies pisang Browcyl berkisar antara Rp. 50.000 – Rp. 68.000. Total volume penjualan selama bulan Juli – November 2022 sebanyak 2.466 pieces. 3) Rata-rata responden menjawab setuju terhadap ukuran, harga dan varian produk untuk meningkatkan volume penjualan kue brownies pisang Browcyl. 4) Diversifikasi varian dan ukuran produk, harga, dan varian produk berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan baik secara simultan maupun parsial.

Kata Kunci: Diversifikasi; Volume Penjualan; Brownies Browcyl

Cara Mensitasi: Fitri, Rahbiah, S., Amran, F. D. (2023). Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan Kue Brownies Pisang di Kota Makassar (Studi Kasus pada Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan). *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, Vol 6 No. 2: Desember 2023, pp 159-169.

PENDAHULUAN

Indonesia hingga saat ini masih tergolong negara yang sedang berkembang, selain itu Indonesia juga merupakan negara agraris dimana sebagian besar penduduknya berada di pedesaan dengan mata pencaharian disektor pertanian. Dalam rangka pembangunan perekonomian di Indonesia, maka semua potensi digunakan dan dimanfaatkan untuk lebih meningkatkan pembangunan itu sendiri, khususnya di sektor pertanian. Pembangunan di sektor pertanian dapat memperluas lapangan pekerjaan, meningkatkan pendidikan petani, peternak dan pekebun serta mendorong pemerataan pembangunan daerah dengan tetap memperhatikan kelestarian sumber daya alamnya (Sihaloho dkk, 2017). Pembangunan pertanian harus dipandang dari dua pilar utama secara terintegrasi dan tidak bisa dipisahkan yaitu pertama, pilar pertanian primer (*Onfarm agriculture/agribusiness*) yang merupakan kegiatan usahatani yang menggunakan sarana dan prasarana produksi (Input factors) untuk menghasilkan produk pertanian primer; kedua, pilar pertanian sekunder (*Downstream agriculture/agribusiness*) sebagai kegiatan meningkatkan nilai tambah produk pertanian primer melalui pengolahan (Agroindustri) beserta distribusi dan perdagangannya (Damayanti, 2017).

Diversifikasi produk merupakan salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dengan cara memulai bisnis baru atau membeli perusahaan lain di luar produk dan pasar perusahaan sekarang. Suatu perusahaan tidak akan bergantung pada satu jenis produknya saja, tetapi juga dapat mengandalkan jenis produk lainnya (produk diversifikasi), karena jika salah satu jenis produknya tengah mengalami penurunan, maka akan dapat teratasi dengan produk jenis lainnya (Kotler dan Armstrong, 2008; Mutmainah, 2022).



Adanya barang sejenis dengan harga yang tidak jauh berbeda dalam pasar konsumen menyebabkan timbulnya persaingan antara perusahaan yang sejenis. Sehingga Browcyl dalam menjalankan kebijaksanaan untuk meningkatkan volume penjualan dan untuk menghadapi persaingan ini, maka perusahaan perlu memperhatikan produk yang dipasarkan dengan cara antara lain mengadakan diversifikasi produk. Ada kemungkinan apabila perusahaan tidak melakukan diversifikasi terhadap produk, maka konsumen akan berpindah pada produk pesaingnya. jika hal tersebut terjadi maka perusahaan akan kehilangan konsumen dan mengakibatkan volume penjualan akan menurun (Aridaini, 2022).

Salah satu strategi yang dapat diambil dalam pengembangan usaha adalah penganekaragaman produk yang lebih dikenal dengan istilah diversifikasi produk, pada dasarnya diversifikasi produk merupakan salah satu strategi penting dalam meningkatkan volume penjualan (Amyulianthy, 2016). Volume penjualan kemudian akan berpengaruh pada perolehan keuntungan. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh suatu kegiatan usaha, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan usaha tersebut. Oleh karena itu, volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi agar suatu badan usaha tidak mengalami kerugian (Sumartini, 2019). Jadi, volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama suatu kegiatan usaha (Adlina, 2014). Adanya barang sejenis dengan harga yang tidak jauh berbeda dalam pasar konsumen menyebabkan timbulnya persaingan antara perusahaan yang sejenis. Sehingga Browcyl dalam menjalankan kebijaksanaan untuk meningkatkan volume penjualan dan untuk menghadapi persaingan ini, maka perusahaan perlu memperhatikan produk yang dipasarkan dengan cara antara lain mengadakan diversifikasi produk. Ada kemungkinan apabila perusahaan tidak melakukan diversifikasi terhadap produk, maka konsumen akan berpindah pada produk pesaingnya. jika hal tersebut terjadi maka perusahaan akan kehilangan konsumen dan mengakibatkan volume penjualan akan menurun (Nuryanti dkk, 2021)

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tujuan penelitian ini yaitu, 1) Mendeskripsikan perkembangan diversifikasi produk brownies, 2) Mendeskripsikan jenis, harga dan volume penjualan brownies. 3) Mendeskripsikan diversifikasi produk (ukuran, harga dan varian produk) terhadap volume penjualan. 4) Menganalisis pengaruh diversifikasi produk brownies terhadap volume penjualan Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.

METODE PENELITIAN

Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di toko kue brownies pisang Browcyl, pemilihan lokasi dilaksanakan dengan dasar bahwa Browcyl merupakan salah satu toko kue brownies pisang yang melakukan diversifikasi produk. Adapun lokasi Browcyl di jalan Perintis Kemerdekaan KM.12, Tamalanrea, Makassar, Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan November sampai Desember 2022.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang membeli brownies pada Browcyl cabang Perintis Kemerdekaan yang tidak diketahui jumlahnya. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan kriteria umur minimal 17 tahun dan pernah membeli brownies pisang minimal 1 kali. Menurut Sugiyono, (2013) tentang ukuran sampel untuk penelitian adalah 30-500 responden. Berdasarkan pendapat tersebut peneliti menetapkan jumlah responden yaitu 30 responden.

Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi

ANALISIS DATA

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif untuk mengidentifikasi perkembangan diversifikasi produk brownies Browcyl dan mendeskripsikan jenis, harga dan volume penjualan produk brownies Browcyl.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh diversifikasi produk terhadap volume penjualan produk Browcyl.

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

Keterangan:

- Y = Volume Penjualan
A = Koefisien *intersep* (konstanta), yaitu nilai Y jika $X_1, X_2, = 0$
 B_n = Koefisien Regresi, yaitu nilai yang menunjukkan peningkatan atau penurunan variabel Y yang didasarkan pada variabel bebas X_n)
 X_1 = Variasi dan Ukuran Brownies
 X_2 = Harga Brownies
 X_3 = Varian Produk
E = Error (tingkat kesalahan atau Penyimpangan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Informan

Jumlah informan yang diambil pada penelitian ini adalah 6 orang yaitu 1 orang pemilik dan 5 orang karyawan. Peneliti melakukan wawancara langsung kepada informan Browcyl dengan menggunakan bantuan kuesioner, yang diharapkan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti. Identitas informan Browcyl dibagi berdasarkan umur, jenis kelamin, jabatan/tugas, pendidikan terakhir dan lama bekerja. Identitas informan, dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 1. *Identitas Informan Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar*

No.	Nama	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Jabatan/ Tugas	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja (Tahun)
1.	Rahmat	37	Laki-laki	Pemilik	S1	11
2.	Nurfadilla	29	Perempuan	Manager	S1	8
3.	Sarina	25	Perempuan	Captain Waiters	SMA	2
4.	Hikmalia	24	Perempuan	Waiters	SMA	2
5.	Melda Syam	25	Perempuan	Waiters	SMA	2
6.	Annur	26	Perempuan	Kasir	S1	2

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 1, menunjukkan bahwa jumlah informan yang telah diwawancarai dalam penelitian ini sebanyak 6 orang yang terdiri dari 5 perempuan dan 1 laki-laki di mana informan tersebut adalah pemilik dan karyawan yang berpendidikan terakhir S1 dan SMA. Kemudian, informan dengan umur minimum yaitu 25 tahun dan umur maksimum 37 tahun. Menurut Sidiq dkk (2019), umur produktif berkisar antara 15-64 tahun yang merupakan umur ideal bagi para pekerja, artinya sumber daya manusia yang dimiliki browcyl berdasarkan kelompok umur masih tergolong produktif. Adapun lama bekerja menunjukkan lamanya responden menekuni pekerjaan tersebut dinyatakan dalam satuan tahun, lama bekerja dapat mempengaruhi tugas masing-masing karena semakin lama mereka bekerja maka akan semakin terampil dalam mengerjakan tugas masing-masing. Lama bekerja pemilik adalah 8 tahun dan karyawan 2 tahun.

Alasan dipilihnya responden ini sebagai sumber informasi karena dianggap mengetahui beberapa hal mengenai Browcyl termasuk produk-produk yang dijual mulai dari jenis dan varian rasa beserta harga brownies yang ada di Browcyl.

Identitas Responden Konsumen

Jumlah responden konsumen yang diambil pada penelitian ini adalah 30 orang. Peneliti melakukan penyebaran kuesioner kepada konsumen yaitu orang-orang yang berkunjung langsung kemudian

membeli produk kue brownies browcyl dengan kriteria sudah pernah mengonsumsi kue brownies minimal 2 kali dan berumur minimal 17 tahun, sehingga diharapkan konsumen tersebut dapat memberikan pendapat berdasarkan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk tersebut. Identitas responden konsumen Browcyl dibagi berdasarkan umur, jenis kelamin, pekerjaan, pendidikan terakhir dan pendapatan/uang saku.

1. Usia

Tabel 2. *Identitas Responden Berdasarkan Usia di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

Usia (Tahun)	Responden (Orang)	Persentase (%)
17 – 27	22	73,33
28 – 36	3	10,00
37 – 46	5	16,67
Jumlah	30	100
Maksimum : 17 tahun		
Minimum : 46 tahun		
Rata-rata : 26 tahun		

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl berdasarkan usia yang terbanyak adalah 17-27 tahun (22%) dan tersedikit adalah 28-36 tahun (10,00%) serta rata-rata umur responden adalah 26 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang membeli kue brownies di Browcyl sebagian besar merupakan remaja hingga dewasa muda.

2. Tingkat Pendidikan

Tabel 3. *Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

Pendidikan	Responden (Orang)	Persentase (%)
SD	1	3,33
SMP	13	43,33
SMA	3	10,00
S1	13	43,33
Jumlah	31	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl berdasarkan pendidikan terakhir yang terbanyak adalah SMA dan Sarjana (43,33%) dan tersedikit adalah SMP (3,33%), di mana kebanyakan responden tersebut sedang melanjutkan pendidikan ke jenjang universitas yaitu sebagai mahasiswa. Kasali (2001), menyatakan bahwa pendidikan yang berhasil diselesaikan konsumen bisa menentukan pendapatan dan kelas sosial seseorang. Selain itu, pendidikan juga menentukan tingkat intelektualitas seseorang. Pada gilirannya, tingkat pendidikan akan mempengaruhi pengambilan keputusan seseorang dalam pemilihan produk yang dikonsumsi.

3. Jenis Kelamin

Tabel 4. *Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

Jenis kelamin	Responden (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	22	73,33
Perempuan	8	26,67
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4 menunjukkan bahwa konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl berdasarkan jenis kelamin yang terbanyak adalah perempuan (73,33%) dan tersedikit adalah laki-laki (26,67%). Dapat dinyatakan dari data yang diperoleh bahwa konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl perempuan jumlahnya melebihi konsumen laki-laki.

4. Pendapatan

Tabel 5. *Identitas Responden Berdasarkan Pendapatan di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

No.	Pendapatan (per Bulan) (Rp)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
2.	500.000 – 3.000.0000	13	43,33
3.	4.000.000 – 6.000.0000	9	30,33
4.	7.000.000 - 10.000.000	2	6,67
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 5 menunjukkan bahwa konsumen yang membeli brownies pada Browcyl berdasarkan pendapatan per bulan yang terbanyak adalah Rp. 500.000 - Rp. 3.000.000 (43,33%) dan tersedikit adalah Rp. 7.000.000 - Rp. 10.000.000 (6,67%).

5. Pekerjaan

Tabel 6. *Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan di Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

No.	Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Pelajar/Mahasiswa	4	13,33
2.	PNS	2	6,67
3.	Pegawai swasta	7	23,33
4.	Wiraswasta	6	20,00
5.	IRT	8	26,67
6.	Honoror	3	10,00
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 6 menunjukkan bahwa konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl berdasarkan pekerjaan yang terbanyak adalah IRT (26,67%) dan tersedikit adalah honoror (10%).

Diversifikasi Kue Brownies Browcyl

Perkembangan diversifikasi kue brownies merupakan kegiatan yang berorientasi ekonomi, kinerja usahanya sangat ditentukan oleh peran pemilik perusahaan dan segenap karyawan untuk saling bekerja sama dalam menciptakan varian-varian baru dari kue brownies.

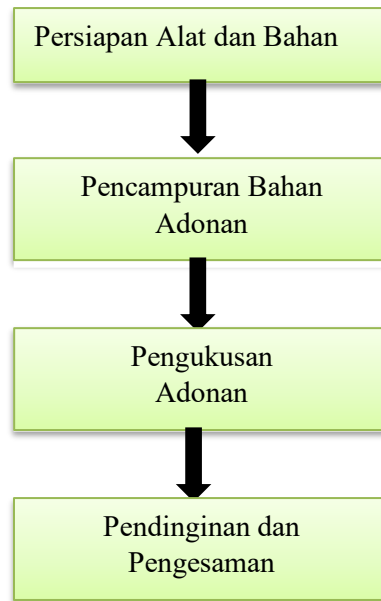
Diversifikasi kue brownies merupakan salah satu strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha Browcyl untuk menyediakan berbagai ragam jenis varian rasa, bentuk dan ukuran, tampilan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan untuk kemudian pencapaian tujuan bagi Browcyl. Berikut perkembangan diversifikasi produk browncyl.

Tabel 7. *Perkembangan Diversifikasi Produk Kue Brownies Browcyl*

No	Tahun	Jenis Produl
1.	2011	Original
2.	2016	Original, Unti Pandan Unti Keju
3.	2019	Original, Unti Tiramusu, Unti Cheesecream, Original, Unti Flacoklat
4.	2020	Original, Unti Choco Almond, Unti Mocaramel

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 7 menunjukkan bahwa produk utama browcyl adalah kue brownies yang disebut dengan “unti original” kemudian pada tahun 2016 divariasikan menjadi original unti pandan, original nti keju di tahun 2016 browcyl mengembangkan varian produknya menjadi original unti tiramisu, original unti cheesecream dan di tahun 2020 hingga sekarang menambah varian produk menjadi original unti flacoklat, original unti choco almond dan original unti mocaramel. Berikut *flowcart* diversifikasi kue brownies



Gambar 1. Flowcart Pembuatan Kue Brownies Pisang Browcyl

Proses pembuatan dan pengemasan brownies Browcyl dilakukan di Puri Taman Sari dengan proses pembuatan sebagai berikut:

1. Peralatan yang digunakan untuk pembuatan brownies Browcyl terdiri dari, mixer, mesin pengukus kue, wadah adonan kue, Loyang, pisau dan sendok pengaduk.
2. Bahan yang digunakan untuk pembuatan brownies Browcyl terdiri dari, gula pasir (secukupnya), mentega, tepung terigu, pisang ambon, telur ayam, baking powder, vanili, coklat bubuk, garam dan tambahan varian rasa.
3. Sebelum pencampuran bahan adonan mentega terlebih dahulu dicairkan lalu didiamkan, kemudian kocok lepas telur lalu sisihkan. Campurkan terigu, baking powder, coklat bubuk dan garam. Masukkan gula pasir, vanilla kedalam adonan lalu aduk rata, kemudian tambahkan telur dan mentega cair.
4. Masukkan adonan yang telah tercampur rata kedalam loyang lalu masukkan irisan pisang ambon kedalamnya, setelah itu kukus dalam mesin pengukus.
5. Kue brownies yang telah matang didiamkan sejenak hingga dingin lalu beri topping diatasnya.
6. topping diatasnya.

Tabel 8. Hasil Diversifikasi Kue Brownies Usaha Browcyl

Gambar	Keterangan
	Unti chocoa Almond. Berpadian brownies coklat panggang dengan potongan pisang di tengahnya serta kacang almond yang gurih sebagai toppingnya.
	Unti Pandan. Perpaduan brownies dasar coklat dan brownies pandan dengan potongan pisang di tengahnya serta arsiran coklat putih sebagai toppingnya.

Gambar	Keterangan
	Unti Moccaramel Perpaduan brownies coklat dan brownies mocca dengan potongan pisang di tengahnya serta whipped cream mocca dan kacang caramel sebagai toppingnya.
	Unti Flacoklat Brownies coklat dengan potongan pisang dan flacoklat di tengahnya, serta topping siraman coklat dan coklat batang.
	Unti Keju Brownies dasar coklat dengan potongan pisang di tengahnya dan parutan keju sebagai toppingnya.
	Unti Cheesecream Brownies dasar coklat dengan potongan pisang di tengahnya, serta topping krim keju yang creamy.
	Unti Tiramisu Brownies dasar coklat dengan potongan pisang di tengahnya, topping krim dan taburan bubuk tiramisu.

Sumber: Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, 2022

Jenis, Harga dan Volume Penjualan Brownies Browcyl Cabang Pentintis Kemerdekaan

Penjualan brownies pada usaha Browcyl dengan berbagai varian rasa agar lebih diminati oleh kalangan masyarakat. Tujuan akhir konsep penjualan adalah keuntungan melalui volume penjualan tinggi. Peningkatan volume penjualan brownies Browcyl disebabkan karena volume berubah-ubah sesuai banyaknya konsumen yang membeli kue brownies pada Browcyl cabang Perintis Kemerdekaan.

Tabel 9. *Volume Penjualan Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar Dari Bulan Juli – Bulan November 2022/Bulan*

No	Varian Produk	Harga (Rp)	Volume Penjualan/pcs
1.	Unti Original	50.000	295
2.	Unti Choco Almond	68.500	272
3.	Unti Pandan	61.000	297
4.	Unti Moccaramel	68.500	236
5.	Unti Flacoklat	61.500	364
6.	Unti Keju	61.500	415
7.	Unti Cheesecream	68.500	272
8.	Unti Tiramisu	68.500	315
Total			2.466

Sumber: Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, 2023,

Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan bahwa total penjualan brownies pisang pada Browcyl cabang Perintis Kemerdekaan sebanyak 2.466 yang terdiri atas unti original, unti choco almond, unti pandan, unti moccaramel, unti flacoklat, unti keju, unti cheesecream dan unti tiramisu.

Hal ini sejalan dengan penelitian Nurhayati (2021) yang mengatakan bahwa hasil analisis dampak diterapkannya diversifikasi diversifikasi varian rasa produk yang digunakan pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy mampu meningkatkan volume dalam penjualan.

Pengaruh Diversifikasi Produk Brownies Pisang Terhadap Volume Penjualan Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan

Analisis yang digunakan untuk melihat pengaruh diversifikasi produk brownies pisang terhadap volume penjualan kue brownies pisang pada browcyl.adalah regresi linear berganda, analisis ini bertujuan mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variable dependen dalam hal ini, variabel independen adalah variasi dan ukuran brownies (X_1), harga brownies (X_2), varian produk (X_3), terhadap variabel dependen yaitu volume penjualan (Y).

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel variasi dan ukuran brownies (X_1), harga brownies (X_2), varian produk (X_3), terhadap variabel dependen yaitu volume penjualan (Y). Nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. *Koefisien Determinasi (R^2) Pengaruh Diversifikasi Produk Brownies Terhadap Volume Penjualan Kue Brownies Pada Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.*

No	Model Summary	Nilai
1.	Koefisien Korelasi (R)	0,864
2.	Koefisien Determinasi (R^2)	0,746
3.	Standar Error	3.716

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 10 menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) adalah 0,746 (74,6%). Artinya variasi dan ukuran brownies, harga brownies, varian produk, terhadap volume penjualan sebesar 74,6% sedangkan sisanya 25,4% dijelaskan oleh variabel lain yang belum dimasukkan dalam penelitian ini.

Analisis Simultan (Uji-F)

Uji- F digunakan untuk menguji signifikansi model regresi, yaitu menguji apakah variabel variasi dan ukuran brownies (X_1), harga brownies (X_2), varian produk (X_3), berpengaruh secara keseluruhan terhadap terhadap volume penjualan (Y), dengan tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$). Hasil Uji-F pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Hasil Uji-F (Simultan) Pengaruh Diversifikasi Produk Brownies Terhadap Volume Penjualan Kue Brownies Pada Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.

No	Uraian	Nilai
1	F	25.508
2	Sig	0,000**
Keterangan		Sangat Signifikan

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 11 menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel variasi dan ukuran brownies, harga brownies, varian produk, terhadap volume penjualan sebesar 0,000. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai signifikan $0,000 < 0,05$ artinya variabel variasi dan ukuran brownies, harga brownies, varian produk secara bersama-sama berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan.

Hal ini sejalan dengan penelitian Aridani dkk, 2022 yang mengatakan bahwa diversifikasi produk (X) berpengaruh positif terhadap volume penjualan (Y) diversifikasi produk (X) berpengaruh positif terhadap volume penjualan (Y).

Analisis Parsial (Uji-t)

Uji-t digunakan untuk menguji signifikansi model regresi, yaitu untuk menguji apakah variabel variasi dan ukuran brownies (X_1), harga brownies (X_2), varian produk (X_3), berpengaruh secara individual terhadap volume penjualan (Y), dengan tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$). Hasil Uji-t pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Hasil Uji-t (Parsial) Pengaruh Diversifikasi Produk Brownies Terhadap Volume Penjualan Kue Brownies Pada Browcyl Cabang Perintis Kemerdekaan, Kota Makassar.

Model	Unstandardized B	Signifikan	Keterangan
Constan (Y)	27.006		
Variasi dan Ukuran Produk (X_1)	1.273	0,011**	Sangat Signifikan
Harga (X_2)	2.356	0,000**	Sangat Signifikan
Varian Produk (X_3)	-4.842	0,000**	Sangat Signifikan

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2023

Keterangan: **) berpengaruh sangat signifikan ($\alpha = 0,01$)

Persamaan Regresi:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 27.006 + 1.273X_1 + 2.356X_2 + (-4.842)X_3$$

Interprestasi hasil sebagai berikut:

- Nilai signifikansi variasi dan ukuran produk (X_1) terhadap volume penjualan (Y) sebesar 0,011. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai $0,000 < \alpha = 0,05$ dan $\alpha = 0,01$ artinya variasi dan ukuran produk (X_1) secara parsial berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan. Nilai koefisien regresi sebesar 1.273 Artinya apabila variasi dan ukuran produk meningkat 1% maka volume penjualan akan meningkat sebesar 1.273%. Variasi dan ukuran produk sangat berpengaruh terhadap volume penjualan karena ketika produsen dapat membuat variasi ukuran serta model pada suatu produk akan menarik perhatian konsumen untuk membeli produk tersebut.
- Nilai signifikansi harga (X_2) terhadap volume penjualan (Y) sebesar 0,000. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai $0,000 < \alpha = 0,05$ dan $\alpha = 0,01$ artinya harga (X_2) secara parsial berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan. Nilai koefisien regresi sebesar 2.356 Artinya apabila harga meningkat 1% maka volume penjualan akan meningkat sebesar 2.356%. Hermawan (2015) menyatakan penetapan harga dipengaruhi oleh permintaan produk, tujuan penetapan harga untuk berorientasi pada volume penjualan.

- c. Nilai signifikansi varian produk (X_3) terhadap volume penjualan (Y) sebesar 0,000. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai $0,000 < \alpha = 0,05$ dan $\alpha = 0,01$ artinya varian produk (X_3) secara parsial berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan. Nilai koefisien regresi sebesar -4.842. Artinya apabila varian produk meningkat 1% maka volume penjualan akan berkurang sebesar 4.842%. Nilai negatif menandakan bahwa browcyl sebaiknya membuat desain yang baik agar dapat lebih menarik perhatian konsumen, meningkatkan *performa* produk dan memberikan keunggulan kompetitif yang kuat pada produk dan juga produk yang dibuat diharapkan dapat bertahan lama (*expected product*) karena konsumen mengharapkan produk dapat bertahan lama.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perkembangan diversifikasi produk kue brownies pada usaha Browcyl yang awalnya disebut dengan “unti original” kemudian di verisifikasi menjadi unti choco almond, unti pandan, unti keju, unti tiramisu, unti cheesecream, unti flacoklat, dan unti moccaramel.
2. Jenis varian produk brownies pisang Browcyl terdiri dari 8 varian diantaranya adalah unti original, unti choco almond, unti pandan, unti keju, unti tiramisu, unti cheesecream, unti flacoklat, dan unti moccaramel. Harga brownies pisang Brocyl berkisar antara Rp.50.000 – Rp. 68.000. Total volume penjualan selama bulan juli – November 2022 sebanyak 2.466 pcs.
3. Rata-rata responden menjawab setuju terhadap ukuran, harga dan varian produk untuk meningkatkan volume penjualan kue browvnies pisang Browcyl
4. Diversifikasi varian dan ukuran produk, harga, dan varian produk berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan baik secara simultan maupun parsial.
- 5.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka peneliti menyarankan agar:

1. Bagi peneliti selanjutnya, dapat melakukan penelitian meluas dengan menambahkan variabel, sehingga penelitian tersebut diharapkan dapat mengkaji lebih jauh mengenai diversifikasi produk.
2. Pihak Browcyl diharapkan dapat memperhatikan dan meningkatkan lagi diversifikasi ukuran produk, bentuk serta kemasan dan merek agar konsumen lebih tertarik sehingga dapat lebih meningkatkan volume penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adlina, Hafiza. (2014). Pengaruh Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Toko Snugstore Medan. *Jurnal Of Management Studies* 9(2). 1-10.
- Amyulianthy, R., & Sari, N. (2016). Pengaruh diversifikasi terhadap kinerja perusahaan. *Binus Business Review*, 4(1), 215-230.
- Aridaini, D., Ruaida, R., & Irsyadillah, I. (2022). Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Rotan Di Lhoknga Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Ekonomi*, 4(1), 5-8.
- Damayanti, L., & Sulaeman, S. (2017). Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Jagung di Desa Oloboju Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Agroland: Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian*, 24(3), 222-227.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Terjemahan oleh Alexander Sindoro. Jilid I. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Mutmainah, Z. (2022). Analisis Strategi Diversifikasi Produk dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Mia Snack & Catering (Studi Kasus pada Usaha Mikro Kecil Menengah Mia Snack & Catering Kec. Geneng, Kab. Ngawi, Prov. Jawa Timur). [Skripsi]. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Koperasi Indonesia*.

- Nuryanti, D. (2021). Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy Ngembal Kulon Kudus. . *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 10(2), 124-142.
- Sidiq, Umar, Miftachul Choiri dan Anwar Mujahidin. (2019). Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan. Ponorogo: CV. Nata Karya.
- Sihaloho, M., Purwandari, H., & Ita, D. (2017). Reforma agraria dan revitalisasi pertanian di Indonesia: studi kasus pertanian tanaman pangan dan hortikultura di Jawa Barat. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 4(1).
- Sumartini, L. C., & Tias, D. F. A. (2019). Analisis Kepuasan Konsumen Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Kedai Kopi Kala Senja. *Jurnal E-bis*, 3(2), 111-118.
- Sugiyono. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta