

ABSTRAK

Penelitian ini mengangkat topik analisis harga terhadap volume penjualan KUB Batik Grobogan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan pada KUB Batik Grobogan dan seberapa besar pengaruh harga terhadap volume penjualan pada KUB Batik Grobogan. Penelitian ini membahas beberapa teori, yaitu diantaranya manajemen pemasaran, pemasaran, harga, penjualan dan batik. Untuk meneliti lebih jauh lagi mengenai pengaruh antar variabel maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner, yang disebarakan sebanyak 27 responden pengrajin Batik di Kabupaten Grobogan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana dengan menggunakan *Software SPSS 25.0*. Berdasarkan hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa Bauran Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan. Hal ini didasari hasil analisis data menggunakan *Software SPSS 25.0* menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Koefisien determinasi dari hasil perhitungan didapat sebesar 84.8%. Hal ini menunjukkan bahwa harga memberikan pengaruh sebesar 84.8 % terhadap Volume Penjualan, sedangkan sisanya sebesar 15,2% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti di dalam penelitian ini.

Kata kunci: Pemasaran, Harga, Penjualan, Batik Grobogan