

**PENGARUH ATRIBUT PRODUK TERHADAP PENJUALAN
PADA CV RICHO REFRACTORY BLITAR**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Sastra Satu (S1)**



Disusun Oleh :

Nama : Dian Purnamawati
NIM : 09221024
Pembimbing : Dra. Sunarsasi, MM.

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2013**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama	: Dian Purnamawati
NIM	: 09221024
Jurusan	: Manajemen
Program Studi	: Manajemen

Judul Skripsi :

Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 2 Juni 2012 sampai dengan 13 April 2013 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut di atas.

Blitar, 15 April 2013
Pembimbing,



Dra. Sunarsasi, MM.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dian Purnamawati
NIM : 09221024
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Sripsi :

Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 15 April 2013



Penulis,

[Handwritten Signature]
Dian Purnamawati

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, selaku Pimpinan CV. RICHO Refractory – Blitar menerangkan bahwa :

Nama : Dian Purnamawati
NIM : 09221024
Jurusan : Manajemen
Alamat : Ds. Kendalrejo RT. 02 RW. 06
Kec.Talun – Kab. Blitar

Telah melakukan penelitian pada CV. RICHO Refractory – Blitar pada tanggal 02 Juni 2012 yang digunakan dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV. RICHO Refractory”.

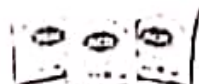
Blitar , 02 Juni 2012
Pimpinan CV. RICHO Refractory



HARMANTO



2 7 2 2



0342 - 563 854

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

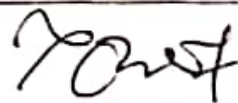
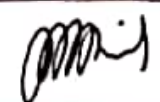
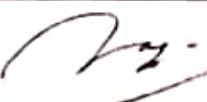
Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar

Yang disusun oleh :

Nama : **Dian Purnamawati**
NIM : **09221024**
Jurusan : **Manajemen**
Program Studi : **Manajemen**

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 20 April 2013

Susunan Dewan Penguji

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Iwan Setya Putra SE., MM., AK	Penguji I	
2.	Aris Sunandes SE., MM	Penguji II	
3.	Dra. Sunarsasi., MM	Penguji III	

Mengetahui,

Pembimbing



(Dra. Sunarsasi., MM)



Ketua Program Studi Manajemen



(Aris Sunandes SE., MM)

ABSTRAKSI

Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar

DIAN PURNAMAWATI – 09221024

Kata Kunci: Pengaruh Atribut Produk, Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar

CV Richo Refractory bergerak di bidang pembuatan produk Batu Tahan Api dan Semen Tahan Api, tetapi hanya diambil biaya dan proses produksi yang panjang. Dalam Skripsi ini hanya membahas tentang produk Batu Tahan Api harus dikerjakan dengan standar operasi. Tentunya perusahaan harus bisa mempunyai kiat-kiat tertentu untuk dapat bersaing dan mendapatkan penjualan yang maksimal, untuk dapat terus mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan meningkatkan atribut produknya. Kebanyakan perusahaan dalam melakukan produksinya adalah pengendalian atribut produk yang kurang tepat, karena akan menghambat proses pemasaran sehingga tidak berjalan dengan lancar. Akibatnya citra produk akan rusak dan tidak bisa dipasarkan dengan baik. Sehingga CV Richo Refractory memilih bahan – bahan berkualitas sehingga akan membuat produk yang sempurna dan mempunyai nilai tinggi, kemudian kemasan yang bagus dan menarik dengan berbagai jenis kemasan berbagai ukuran yang bertujuan untuk menyesuaikan kebutuhan dan daya beli dari masyarakat. Semua hal tersebut pasti akan menunjukkan kualitas CV Richo Refractory. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar.

Dalam penelitian ini menggunakan angket dalam pengumpulan data. Angket adalah sejumlah pertanyaan tulisan yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal – hal yang ia ketahui. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dan inferensial. Tujuan penggunaan metode statistik deskriptif adalah untuk menggambarkan keadaan suatu obyek atau subyek penelitian. Analisa data menggunakan uji regresi linier berganda.

Setelah melaksanakan penelitian di CV Richo Refractory Blitar pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan yang dapat dijadikan sebagai media pembelajaran bagi pembaca pada umumnya dan bagi para mahasiswa pada khususnya, adapun kesimpulan yang kami dapatkan antara lain : Harga batu tahan api dan semen tahan api merupakan atribut produk yang dapat meningkatkan penjualan produk tersebut. Atribut produk yaitu harga berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan produk dengan nilai t hitung masing-masing atribut dibawah 0,05. Atribut produk yaitu harga berpengaruh 91,6 % terhadap penjualan produk, sedangkan sisanya 8,4 % dipengaruhi oleh variable-variabel lain selain kedua variable tersebut. Saran kepada perusahaan adalah pengemhangan kemasan produk sebagai upaya untuk memudahkan konsumen dalam memilih jenis ukuran produk juga perlu divariasikan untuk meningkatkan pembelian kembali produk tersebut.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamiin, segala puji penulis haturkan kepada yang tak kasat mata, penguasa seluruh Maha yang selalu memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Pengaruh Atribut Produk Terhadap Penjualan Pada CV Richo Refractory Blitar.**

Skripsi ini disusun dengan segala kemampuan yang dimiliki penulis dalam rangka memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi "Kesuma Negara" (STIEKEN) Blitar.

Dalam penulisan laporan ini penulis tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. H.S. Soetrisno, MM. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Aris Sunandes, SE, MM. selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Ibu Dra. Sunarsasi, MM. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
5. Bapak Harmanto selaku Pimpinan CV Richo Refractory Blitar yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian.

6. Temen-temenku satu angkatan dan semua pihak yang telah banyak memberikan bantuan dan dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari pembuatan skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak.

Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, serta dapat digunakan sebagai landasan dan bahan penyusunan skripsi selanjutnya.

Blitar, April 2013

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	v
ABSTRAKSI.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	6
B. Atribut Produk	8

C. Penjualan	12
D. Hubungan Atribut Produk dengan Penjualan.....	26
E. Hipotesa	27
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Definisi Operasional Variabel	28
B. Populasi Penelitian dan Sampel.....	32
C. Jenis Penelitian.....	32
D. Metode Pengumpulan Data.....	33
E. Teknik Analisa Data.....	33
F. Waktu dan Tempat Penelitian.....	37
BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan.....	38
B. Hasil Analisa Data.....	55
C. Pembahasan	62
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	66
LAMPIRAN.....	68

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 4.1 Peralatan Yang Digunakan Untuk Produksi.....	46
Tabel 4.2 Tipe Ukuran Batu Tahan Api.....	48
Tabel 4.3 Harga Jual Semen dan Batu Tahan Api	56
Tabel 4.5 Perkembangan Volume Penjualan.....	57
Tabel 4.6 Hasil Regresi Atribut Produk dengan Penjualan.....	58
Tabel 4.7 Uji t Atribut Produk.....	60
Tabel 4.8 Uji F Atribut Produk.....	60
Tabel 4.9 Uji R ² Atribut Produk dengan Penjualan.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Proses Segmentasi Pasar Dalam Penjualan.....	25
Gambar 2.2 Proses Perencanaan Strategi Penjualan	26
Gambar 4.1 Jalannya Proses Produksi.....	47
Gambar 4.2 Layout Perusahaan	51
Gambar 4.3 Uji t Dua Sisi	59
Gambar 4.3 Saluran Distribusi	53
Gambar 4.4 Uji F	61