

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INOVASI PRODUK  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
(Studi Kasus pada Perusahaan Cahaya Sangkar)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat  
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



**Disusun Oleh :**

**Nama : Okta Lutfiana**

**NIM : 09211013**

**Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE., MM.**

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

## PERSEMBAHAN

*Skripsi ini kupersembahkan kepada:*

- *Ayah dan almh.Ibuku tercinta yang telah mengasuh, mendidik, merawat, mengasih dan menyayangi.*
- *Adikku, Fentri Mustadiansyah dan Fatikhatul Khoiroh terkasih yang telah memberikan motivasi dukungan terhadap penyelesaian skripsi ini.*
- *Suami tercinta yang telah memberikan motivasi dan dukungan serta biaya untuk penyelesaian skripsi ini.*
- *Teman-temanku samsul Huda, Tri Wulan Kartika Candra, Lisada Gesti Prastika, yang selalu memberikan motivasi buatku yang tidak dapat aku sebutkan satu persatu.*
- *Semua pihak yang ikut membantu atas terselesainya skripsi ini.*

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Okta Lutfiana

NIM : 09211013

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi:

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INOVASI PRODUK TERHADAP  
VOLUME PENJUALAN PERUSAHAAN CAHAYA SANGKAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 8 Januari 2013 sampai dengan 30 Maret 2013 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

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

Blitar, 30 Maret 2013

**Pembimbing,**



**Rony Ika Setiawan, SE, MM.**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Okta Lutfiana

NIM : 09211013

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi:

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INOVASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN PERUSAHAAN CAHAYA SANGKAR**

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 mempertanggung jawabkan 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, 30 Maret 2013

Penulis



Okta Lutfiana



# CAHAYA SANGKAR

Jl. Ringin Raya RT.01 RW.II Gedog Wetan

Turon Malang

HP : 081 233 002 869

---

## SURAT KETERANGAN

No. 210/CS/II/2013

Yang bertandatangan di bawah ini pimpinan Perusahaan Cahaya Sangkar menerangkan dengan sesungguhnya bahwa Mahasiswa dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesumanegara Blitar tersebut di bawah ini :

Nama : Okta Lutflana

Jurusan : Manajemen

NIM : 09211013

Telah melaksanakan penelitian di perusahaan kami terhitung tanggal 10 Desember 2012 s/d 10 Januari 2013, dalam rangka penyusunan dan pengambilan data skripsi.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12 Januari 2013  
format kami,  
Melayani : Sangkar Antik  
**Partal & Ecorah**  
Jl. Ringin Raya RT.01 RW.II Gedog Wetan  
Turon Malang HP. 081 233 002 869

Nuratim

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

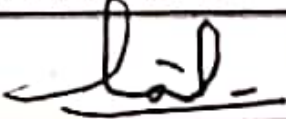


**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INOVASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN PERUSAHAAN CAHAYA SANGKAR**

Yang disusun oleh:

Nama : Okta Lutfiana  
NIM : 09211013  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 13 April 2013


### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Drs. S. Soetrisno, MM	Penguji I	
2.	Rony Ika Setiawan, SE,MM	Penguji II	
3.	Retno Murni Sari, SE,MM	Penguji III	

Mengetahui,

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen

  
(Rony Ika Setiawan, SE, MM)



(Aris Sunandes, SE, MM)

## ABSTRAKSI

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INOVASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN TERHADAP PERUSAHAAN CAHAYA SANGKAR

OKTA LUTFIANA – 09211013

Kata kunci: Kompetensi Sumber Daya Manusia, Timming Inovasi, Volume Penjualan

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah potensi yang merupakan asset dan berfungsi sebagai modal (non material/non finansial) didalam organisasi bisnis, yang dapat diwujudkan menjadi potensi nyata (real) secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi. Timming inovasi sendiri adalah pemilihan waktu yang tepat untuk memasuki pasar yang merupakan faktor penentu untuk kegagalan dan keberhasilan produk baru. Volume penjualan adalah tingkat penjualan produk perusahaan. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis kompetensi SDM terhadap volume penjualan dan untuk menganalisis timming inovasi terhadap volume penjualan.

Hasil analisis tahun 2008-2012, dari hasil uji validitas data dikatakan valid hal ini berdasarkan  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel yaitu 0,266. Dari hasil uji reliabilitas data dikatakan reliabel karena koefisien alpha lebih dari 0,6. Dari uji normalitas dengan menggunakan *kolmogorov smirnov* data dikatakan normal karena lebih besar dari 0,05. Dari hasil uji  $f$  data dikatakan simultan dengan  $R^2$  sama dengan 0,461. Secara umum dapat disimpulkan variabel kompetensi SDM dan Timming inovasi berpengaruh simultan terhadap volume penjualan.

Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan harus mampu mengadakan inovasi melalui karyawan dan mampu membaca waktu dengan tepat. Bagi peneliti yang akan datang, semoga skripsi ini mampu menjadi referensi untuk penyusunan skripsi yang lebih baik.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan anugerah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **"Analisis Faktor-faktor Inovasi Produk Terhadap Volume Penjualan"** ini dengan baik dan tepat pada waktunya.

Penyusunan skripsi ini disusun sebagai salah satu sebagian syarat untuk mendapat gelar Strata Satu (SI) di STIE Kesuma Negara Blitar. Tidak lupa rasa terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Drs. S. Soetrisno, MM, selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Aris Sunandes, SE, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen yang telah memberi izin sehingga skripsi ini cepat terselesaikan.
3. Bapak Rony Ika Setiawan, SE, MM., selaku dosen pembimbing penulis yang telah memberi bimbingan dan dukungan sehingga dalam pembuatan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.
4. Bapak H. Nur Atim selaku pimpinan Cahaya Sangkar yang telah memberikan izin penelitian sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Kedua orang tua tercinta yang telah memberi dukungan secara materi maupun non materi.
6. Segenap teman-teman yang dengan sedia membantu penulis dalam pembuatan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya betapa banyak kekurangan yang ada, hal ini disebabkan keterbatasan yang penulis miliki. Oleh



sebab itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang positif dan membangun untuk kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih dan tak lupa mohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan skripsi, dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Amin.....

Blitar, Maret 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Persembahan .....	ii
Halaman Persetujuan Skripsi .....	iii
Halaman Pernyataan Keaslian .....	iv
Halaman Pengesahan .....	v
Abstraksi .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Gambar .....	xiv
Daftar Grafik .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Kegunaan Penelitian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Inovasi Produk .....	8
C. Kompetensi Sumber Daya Manusia .....	12

D. Timming Inovasi .....	17
E. Volume Penjualan .....	19
F. Hubungan Kompetensi SDM, Timming Inovasi dan Volume Penjualan .....	23
G. Hipotesa .....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Definisi Operasional Variabel .....	24
B. Populasi Penelitian dan Sampel .....	24
C. Jenis Penelitian .....	25
D. Metode Pengumpulan Data .....	26
E. Teknik Analisa Data .....	27
F. Waktu dan Tempat Penelitian .....	33
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Data Perusahaan .....	34
B. Hasil Analisa Data .....	47
C. Analisis Pembahasan dan Hasil Pengujian .....	70
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran .....	71
Daftar Pustaka .....	72
Lampiran .....	74

## DAFTAR TABEL

	HALAMAN
Tabel 4.1 Daftar Tenaga Kerja	41
Tabel 4.2 Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja	41
Tabel 4.3 Peralatan Cahaya Sangkar	42
Tabel 4.4 Hasil Produksi Cahaya Sangkar 2010	45
Tabel 4.5 Hasil Produksi Cahaya Sangkar 2011	46
Tabel 4.6 Inovasi Produk Cahaya Sangkar	47
Tabel 4.7 Daftar Harga Produk Cahaya Sangkar	47
Tabel 4.8 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 4.9 Karakteristik Responden berdasarkan Usia	49
Tabel 4.10 Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan	50
Tabel 4.11 Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan	51
Tabel 4.12 Kompetensi Sumber Daya Manusia	52
Tabel 4.13 Timming Inovasi	56
Tabel 4.14 Volume Penjualan	59
Tabel 4.15 Uji Validitas	62
Tabel 4.16 Uji Normalitas	64
Tabel 4.17 Hasil Regresi Atribut Produk dengan Penjualan	65
Tabel 4.18 Uji T (parsial)	67
Tabel 4.19 Uji F (simultan)	68
Tabel 4.20 Hasil $R^2$ $X_1$ , $X_2$ , dengan Y	69

## DAFTAR GAMBAR

	HALAMAN
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Cahaya Sangkar	38
Gambar 4.2 Alur Produksi Cahaya Sangkar	45
Gambar 4.3 Uji T (parsial) Kompetensi SDM	67
Gambar 4.4 Uji T (parsial) Timming Inovasi	67
Gambar 4.5 Uji F (simultan)	69