

**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus UD.SELO NATAH TULUNGAGUNG)**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun Oleh :

Nama : Ayu Pramitasari

NIM : 08211005

Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE., MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2012**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Pembimbing dari ,

Nama : Ayu Pramasari
NIM : 08211005
Jurusan : Manajemen
Program studi : Manajemen
Judul Skripsi :

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus UD. SELO NATAH TULUNGAGUNG)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan pada tanggal 17 Januari 2012 sampai dengan 28 Juli 2012 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, 28 Juli 2012

Pembimbing,



Rony Ika Setiawan, SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Ayu Pramitasari
NIM : 08211005
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus UD. SELO NATAH TULUNGAGUNG)

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, 28 Juli 2012

Penulis,



METERAI
TEMPEL
Rp. 6000
101939784
KEMENTERIAN KEHUTANAN
6000 DJB

Ayu Pramitasari

PENGGERGAJIAN MARMER & KERAJINAN BATU ONIX / BATU ALAM

UD. SELO NATAH

Jl. Raya Ds. Pelem Kec. Campurdarat Tulungagung (Jurusan Popoh)

Telp. / fax. (0355) 531728 HP. 08123599401

Izin No. 199 / 13 / 18 / SKP / XI / 90

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SUMANI
Jabatan : Pemilik Perusahaan
Perusahaan : UD. Selo Natah
Alamat : Jl. Raya Ds. Pelem Kec. Campurdarat

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Ayu Pramitasari
NIM : 08211005
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
Program Studi : Manajemen

Mahasiswa tersebut diatas telah melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan (Studi kasus Pada UD. Selo Natah)" mulai tanggal 20 Januari 2012 sampai dengan 20 Juni 2012.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat dengan sebenar-benarnya sebagai kelengkapan penyusunan skripsi dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 30 Juni 2012



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus UD. SELO NATAH TULUNGAGUNG)

Yang disusun oleh :

Nama : Ayu Pramitasari
NIM : 08211005
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 4 Agustus 2012

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Drs. H. S. Soetrisno, MM	Ketua	
2.	Siti Sunrowiyati SE., MM	Anggota	
3.	Rony Ika Setiawan SE., MM	Anggota	

Mengetahui,

Pembimbing



(Rony Ika Setiawan SE., MM)



Ketua Program Studi



(Aris Sunandes SE., MM)

ABSTRAKSI

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus UD. SELO NATAH TULUNGAGUNG)

AYU PRAMITASARI – 08211005

Kata kunci : *Diversifikasi Produk, Volume Penjualan*

Dunia kini menghadapi dunia baru yang ditandai dengan kecenderungan globalisasi sebagai akibat semakin banyaknya negara yang melaksanakan reformasi ekonomi. Globalisasi ini sendiri telah mendorong perusahaan siap menghadapi persaingan global dan secara drastis mengubah pola strategi perusahaan khususnya strategi pemasaran dan produknya. Setiap perusahaan bersaing melakukan strategi pemasaran agar tetap eksis dalam dunia usaha. Perubahan ini menuntut kreativitas setiap perusahaan agar dapat menyempurnakan dan mengembangkan produk yang ada. Pengembangan produk baru ini akan membentuk masa depan perusahaan. Dalam hal ini strategi pemasaran bisa dilakukan yaitu dengan pengembangan produk baru melalui beberapa macam strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan, salah satunya adalah strategi diversifikasi produk.

Strategi diversifikasi ini merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan tidak hanya menambah ragam produknya saja akan tetapi bisa melalui perbaikan atau modifikasi produk yang telah ada baik dari segi mutu, pelayanan, bentuk, ataupun yang lainnya. Strategi ini bertujuan untuk melayani pasar yang baru dan mempertahankan posisi persaingan demi tercapainya peningkatan volume penjualan.

Objek dari penelitian ini adalah UD. Selo Natah Tulungagung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari strategi diversifikasi produk terhadap peningkatan volume penjualan yang terjadi di perusahaan. Jenis dari penelitian ini adalah penelitian eksploratori (*exploratory research*). Teknik analisis data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda, Koefisien Determinasi, uji simultan dengan F-Test, dan uji parsial dengan T-Test.

Adapun hasil dari penelitian pada UD. Selo Natah Tulungagung yaitu : Hasil analisis data regresi linier berganda menggunakan Koefisien Determinasi (R^2), Uji Simultan dengan F-Test dan Uji Parsial dengan T-Test menyatakan bahwa diversifikasi produk berdasarkan model baru yang dihasilkan dan jenis bahan baku yang digunakan sangat berpengaruh terhadap volume penjualan. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan upaya diversifikasi produk yang lebih kreatif dan lebih banyak lagi karena mengingat pesaing di sekitar perusahaan sangatlah banyak.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat serta ridlo-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul "Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus UD. Selo Natah Tulungagung)" dengan tepat waktu.

Penulisan skripsi ini merupakan tugas akhir yang harus ditempuh mahasiswa sebagai sarana penuangan ide atau ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan, dan diajukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar.

Meski banyak kendala dan hambatan dalam penyusunan skripsi ini, namun pada akhirnya penulis berhasil menyelesaikan tugas pada waktu yang telah ditentukan. Dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, antara lain kepada :

1. Bapak Drs. H. S. Soetrisno, MM , selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar
2. Bapak Aris Sunandes, SE., MM , selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar
3. Bapak Iwan Setya Putra, SE. AK, MM , selaku Dosen mata kuliah Metode Penelitian dan Seminar Proposal Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar
4. Bapak. Rony Ika Setiawan, SE., MM , selaku Dosen Pembimbing Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar
5. Bapak/Ibu Dosen serta staff karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi " Kesuma Negara " (STIEKEN) Blitar

6. Bapak Sumani yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian di UD. Selo Natah Tulungagung yang dipimpinya yang telah banyak meluangkan waktu dalam membantu penulis untuk memperoleh data-data guna melengkapi penulisan skripsi ini
7. Kedua orang tua yang telah memberikan nasihat, kasih sayang, dukungan semangat dan doa serta pengorbanan yang tiada henti untuk keberhasilan ananda tercinta
8. David Purbo Waseso, calon suami yang telah setia menemani selama penelitian, membantu mengerjakan dan selalu mensupport penulis
9. Teman-teman mahasiswa dan mahasiswi jurusan manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “ Kesuma Negara “ (STIEKEN) Blitar yang telah memberikan saran serta motivasi untuk penulis
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang selama ini telah membantu dalam penyusunan skripsi ini

Segala upaya telah dilakukan untuk menyempurnakan Skripsi ini, namun kami yakin masih banyak kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Untuk itu sangat diharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan penyusunan selanjutnya. Semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis pribadi, mahasiswa serta bagi semua pihak yang membutuhkan.

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Kegunaan Penelitian	6
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	8
B. Teori Penelitian	
1. Definisi Manajemen Pemasaran	9
2. Definisi Diversifikasi Produk	11

3. Tujuan Diversifikasi Produk	12
4. Bentuk Dasar Diversifikasi Produk	14
5. Macam-macam Strategi Diversifikasi	15
6. Faktor-faktor yang Mendorong Diversifikasi	20
7. Keuntungan Diversifikasi Produk	22
8. Langkah-langkah Penting Untuk Melakukan Diversifikasi Produk	23
9. Cara Mengurangi Resiko Dalam Strategi Diversifikasi ..	25
10. Pengertian Produk	25
11. Siklus Hidup Produk	26
12. Pengertian Penjualan	29
13. Variable-variabel yang Dapat Mempengaruhi Volume Penjualan	30
C. Hubungan Antara Diversifikasi Produk dengan Volume Penjualan	33
D. Hipotesis	34

BAB III METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional Variabel	35
B. Populasi dan Sampel Penelitian	36
C. Desain Penelitian	36
D. Metode Pengumpulan Data	38
E. Teknik Analisa Data	39

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah	42
2. Lokasi Perusahaan	43
3. Bentuk Badan Hukum Perusahaan	45
4. Struktur Organisasi	45
5. Tujuan Perusahaan	48
6. Organisasi dan Personalia	50
7. Hasil Produksi	53
8. Pemasaran dan Hasil Pemasaran	57
9. Keuangan Perusahaan	61

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Bukti Masalah	62
2. Sebab Masalah	63
3. Akibat Masalah	64
4. Alternative Pemecahan Masalah	65
5. Hasil Analisa Data	67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	72
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.1	Identifikasi Posisi Produk dalam PLC	29
Tabel 4.1	Data Jam Kerja Karyawan	53
Tabel 4.2	Data Daftar Harga Produk	58
Tabel 4.3	Data Total Volume Penjualan	59
Tabel 4.5	Biaya Diversifikasi Produk dan Volume Penjualan	63
Tabel 4.6	Hasil Uji Koefisien Determinasi	68
Tabel 4.7	Hasil Hitung Uji Simultant dengan F-Test	69
Tabel 4.8	Hasil Hitung Uji Parsial dengan T-Test	70

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Empat Tahap PLC	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Selo Natah	46