

**PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti
Ridho”Blitar)**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi sebagai syarat dalam mencapai
gelar Sarjana Manajemen (S.M.)



Disusun oleh :

Nama : Anika Diah Hayu Pinasti Putri

Nim : 16211001

Pembimbing : Tetty Widiyastuti, SE,MM.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini Dosen Pembimbing dari:

Nama : Anika Diah Hayu Pinasti Putri
NIM : 16211001
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho” Blitar)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 09 Juli 2019 sampai dengan 09 Desember 2019 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, 12 Desember 2019
Pembimbing,



Tetty Widiyastuti., SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anika Diah Hayu Pinasti Putri

Nim : 16211001

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho” Blitar)

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

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau hasil dari penjiplakan terhadap karya orang lain, maka dari itu saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tat tertib Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak ada paksaan pihak manapun.

Blitar, 12 Desember 2019

Penulis

METERAI
TEMPEL
TOL
B2A21AHF060464187
6000
ENAM RIBURUPIAH

Anika Diah Hayu Pinasti Putri

LAPORAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho” Blitar)

Yang disusun oleh :

Nama : **Anika Diah Hayu Pinasti Putri**

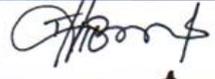
NIM : 16211001

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji pada tanggal 30 Januari 2020.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM	Penguji 1	
2.	Tetty Widiyastuti, SE.,MM.,MOS	Penguji 2	
3.	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM.,MOS	Penguji 3	

Telah dinyatakan lulus pada tanggal 10 Agustus 2020.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM.,MOS

Ketua Dewan Penguji



Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Suwardi
Jabatan : Pemilik Perusahaan
Alamat : Jalan Cemara No. 145 Kelurahan Karang Sari Kecamatan
Sukorejo Kota Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Anika Diah Hayu Pinasti Putri
NIM : 16211001
Fakultas : Manajemen
Jurusan : Manajemen
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah selesai melakukan penelitian pada Toko “Roti Ridho” Blitar yang beralamatkan di Jalan Cemara No. 145 Kelurahan Karang Sari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar terhitung mulai bulan Mei 2019 sampai dengan bulan Desember 2019 untuk memperoleh data rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho” Blitar)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 12 Desember 2019

Pemilik Toko “Roti Ridho” Blitar



Suwardi

Abstrak

PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho” Blitar)

ANIKA DIAH HAYU PINASTI PUTRI – 16211001

Kata Kunci : Inovasi Produk, Promosi, Volume Penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar peranan inovasi produk dan promosi terhadap volume penjualan. Metode yang digunakan untuk pengumpulan data pada penelitian ini yaitu menggunakan data primer. Jenis penelitian yang diterapkan penulis pada penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Pengambilan sampel pada penelitian ini sebanyak 339 responden, hasil responden tertinggi berdasarkan jenis kelamin adalah perempuan, hasil responden tertinggi berdasarkan usia adalah usia 15-20 tahun, hasil responden tertinggi berdasarkan pendidikan terakhir adalah responden dengan pendidikan sarjana, dan hasil responden tertinggi berdasarkan pekerjaan adalah pelajar atau mahasiswa.

Hasil penelitian ini yaitu uji hipotesis parsial atau uji t menunjukkan bahwa nilai dari t hitung lebih besar dari t tabel, sehingga H01 ditolak dan Ha1 diterima yaitu variabel inovasi produk (X_1) terhadap variabel volume penjualan (Y) berpengaruh positif secara parsial. Uji hipotesis parsial atau uji t menunjukkan bahwa nilai dari t hitung lebih besar dari t tabel, sehingga H02 ditolak dan Ha2 diterima yaitu variabel promosi (X_2) terhadap variabel volume penjualan (Y) berpengaruh secara parsial. Uji hipotesis simultan atau uji f memiliki nilai f hitung yang lebih besar dari nilai f tabel, sehingga dikatakan H03 ditolak dan Ha3 diterima dengan arti bahwa variabel inovasi produk (X_1) dan promosi (X_2) secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap variabel volume penjualan (Y).

Kesimpulan penelitian ini adalah inovasi produk berpengaruh penting dalam meningkatkan volume penjualan, dengan semakin sering perusahaan melakukan inovasi produk maka konsumen tidak akan sengan melakukan pembelian, maka volume penjualan di Toko “Roti Ridho” Blitar dapat meningkat. Promosi juga sangat penting dalam pemasaran perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan, semakin baik dan menarik promosi yang dilakukan akan semakin banyak konsumen yang tertarik dengan produk yang ditawarkan, ini akan membuat volume penjualan meningkat pada Toko “Roti Ridho” Blitar. Inovasi produk dan promosi secara bersamaan sangat berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “PERANAN INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko “Roti Ridho”Blitar) ini.

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk menyelesaikan pendidikan strata (S1) serta memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Manajemen. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah memberikan pengarahan, bimbingan dengan moral dan bantuan apapun yang sangat besar bagi penulis. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulisan ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Yth. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM, selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang telah menyetujui dan menerima skripsi penulis.
2. Yth. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM selaku ketua jurusan manajemen yang telah menyediakan waktu selama proses pengajuan judul serta menyetujui judul skripsi ini.
3. Yth. Ibu Tetty Widiyastuti, SE.,MM,.MOS Selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membimbing dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.
4. Yth. Bapak Suwardi sebagai pemilik Toko “Roti Ridho” Blitar yang telah memberikan arahan dan persetujuan kepada penulis dalam melakukan

penelitian dan memperoleh informasi yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.

5. Seluruh karyawan Toko “Roti Ridho” Blitar yang telah membantu dalam proses penelitian ini.
6. Keluarga dan teman-teman yang telah membantu dan memperlancar proses penelitian dari awal sampai selesainya penyusunan skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas segala bentuk bantuan atas pembuatan skripsi ini dan selalu melimpahkan rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya kepada pihak pihak yang telah membantu.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan dimasa mendatang.

Blitar, Desember 2019

Penulis,

Anika Diah Hayu Pinasti
Putri

NIM : 16211001

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN	v
Abstrak.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel.....	xi
Daftar Gambar	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
A. Penelitian Terdahulu.....	7
B. Manajemen Pemasaran	16
C. Inovasi Produk.....	19
D. Promosi.....	20
E. Volume Penjualan.....	22
F. Hubungan Antar Variabel	23
G. Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	26
B. Jenis Penelitian	26
C. Definisi Operasional Variabel	26
D. Populasi Penelitian dan Sampel.....	29

E. Metode Pengumpulan Data	30
F. Teknik Analisa Data	31
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	35
A. Data Perusahaan	35
B. Analisa Data	37
C. Pembahasan	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	71

DAFTAR TABEL

A. Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	38
B. Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Usia	39
C. Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	40
D. Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	41
E. Tabel 4.5 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Inovasi Produk	42
F. Tabel 4.6 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Promosi	43
G. Tabel 4.7 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Volume Penjualan	44
H. Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Inovasi Produk.....	46
I. Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Promosi.....	47
J. Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Volume Penjualan	48
K. Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas Inovasi Produk	49
L. Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas Promosi	49
M. Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas Volume penjualan.....	49
N. Tabel 4.14 Hasil Uji Normalitas Keseluruhan.....	50
O. Tabel 4.15 Hasil Uji Linieritas Inovasi Produk Terhadap Volume Penjualan	52
P. Tabel 4.16 Hasil Uji Linieritas Promosi Terhadap Volume Penjualan	53
Q. Tabel 4.17 hasil Uji Multikolonieritas.....	54
R. Tabel 4.18 Hasil Uji Parsial/Uji T	56
S. Tabel 4.19 Hasil Uji Simultan/Uji F.....	58
T. Tabel 4.20 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	59
U. Tabel 4.21 Hasil Uji Koefisien Determinasi	60

DAFTAR GAMBAR

A. Gambar 1.1 Data Penjualan Toko “Roti Ridho”	4
B. Gambar 2.1 Hubungan Antar Variabel.....	23
C. Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko “Roti Ridho”	36
D. Gambar 4.2 Normal P-P Plot <i>Of Regression Standardized Residual</i>	51
E. Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas Dengan Scatterplot	55