



JURNAL EKONOMIA

- * **Analisis Pengaruh Pengembangan Produk Kerajinan Tangan Rotan Terhadap Volume Penjualan Pada Usaha Rumahan Ibu Rahmi Kota Pagar Alam**
Laili Dimyati, S.E., M.Si
- * **Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Konsumen pada Siswa Bimbingan Belajar Ganesha Operation Kota Pagar Alam**
Marko Ipiyanto, S.E., M.M
- * **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Lingkungan Kerja Kantor Lurah Atung Bungsu Kecamatan Dempo Selatan**
Ruaman Yudianto, S.E., M.M
- * **Analisis Pengaruh Komunikasi Pemasaran terhadap Ekuitas Merek pada Konsumen Motor Honda Beat PT. Nusantara Surya Sakti Kota Pagar Alam**
Zulaiha, S.E., M.A
- * **Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Kinerja Pegawai Kelurahan Pendopo Induk Kecamatan Pendopo Kabupaten Empat Lawang**
Yadi Maryadi, S.E., M.Si
- * **Pengaruh Belanja Pemerintah, Dana Perimbangan dan Investasi Swasta terhadap Disparitas Regional Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatera Selatan**
Deki Fujiansyah, S.Pd., M.Si
- * **Pengaruh Pengawasan terhadap Kinerja Anggota Kepolisian Resort Pagar Alam**
Yulia Misrania, S.E., M.Si

Diterbitkan Oleh :
Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
STIE Lembah Dempo Pagaralam

“EKONOMIA”
JURNAL EKONOMIA
ISSN : 1858 – 2451
VOL. 8 No. 1 Februari 2018

PEMIMPIN UMUM

Elvera, S.E., M.Sc

PEMIMPIN REDAKSI

Laili Dimiyati, S.E. M.Si

WAKIL PEMIMPIN REDAKSI

Mastriati Hini Hermala Dewi, S.H., S.E., M.H

KONSULTAN AHLI

Dr. Zakaria Wahab, M.B.A

Drs. M. Kosasih Zen, M.Si

DEWAN REDAKSI

Junaidi, S.I.P., M.Si

Sastra Mico, S.E., M.Si

Ruaman Yudianto, S.E., M.M

Yadi Maryadi, S.E., M.Si

PENYUNTING AHLI

Yesita Astarina, S.E., M.Si

Yusi Nurmala Sari, S.Kom., M.T.I

SEKRETARIS REDAKSI

Zulaiha, S.E, M.A

DISTRIBUTOR

Fadhilah Fitriyanti, S.Si

Martareza, S.E

DITERBITKAN OLEH :
LEMBAGA PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT (LPPM)
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
LEMBAH DEMPO PAGARALAM
Jl. H. Sidik Adim No. 98 Airlaga Pagar Alam Utara
Telp. (0730) 624445 Fax (0730) 623259

ANALISIS PENGARUH PENGEMBANGAN PRODUK KERAJINAN TANGAN ROTAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA USAHA RUMAHAN IBU RAHMI KOTA PAGAR ALAM

Laili Dimiyati, S.E, M.Si
Dosen STIE Lembah Dempo
E-mail: laily_dimiyati@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan terhadap volume penjualan pada usaha rumahan Ibu Rahmi Kota Pagar Alam. Penelitian ini didasarkan karena adanya persaingan yang semakin meningkat dalam dunia usaha, dimana para perusahaan kecil maupun besar saling bersaing untuk menguasai pasar. Dengan situasi tingkat persaingan yang tinggi tersebut perusahaan harus berusaha agar produk yang dijual, diminati oleh konsumen dan produk tersebut dapat bersaing dengan produk lainnya. Salah satu usaha yang cukup berpotensi sekarang ini adalah usaha kerajinan tangan, usaha ini dapat dikatakan memiliki aspek yang cukup baik. Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuesioner. Yang menjadi sampel dalam penelitian ini 20 orang responden yaitu konsumen yang pernah berkunjung ke usaha rumahan Ibu Rahmi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan terhadap volume penjualan pada usaha rumahan Ibu Rahmi sebesar 0,51% dilihat dari rumus regresi linear sederhana yaitu $y = a + bx$ maka hasil yang didapatkan $y = 9,57 + 0,51 x$, yang artinya setiap terjadi kenaikan 1% maka penjualan akan bertambah 0,51% walaupun pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan terhadap volume penjualan rendah tetap berpengaruh yang positif.

Kata kunci - Pengembangan Produk, Volume Penjualan

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dalam dunia usaha menunjukkan adanya faktor-faktor yang menimbulkan gejala-gejala persaingan yang semakin meningkat, dimana para perusahaan kecil maupun besar saling bersaing untuk menguasai pasar. Upaya-upaya tertentu perlu dilakukan suatu perusahaan untuk mempertahankan produknya, agar usaha yang dirintis dapat dapat diminati oleh konsumen dan dapat berkembang ketingkat yang lebih baik.

Aktivitas pemasaran yaitu salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan barang bagi konsumen dalam pemenuhan kebutuhan mereka, keberhasilan dari usaha pemasaran dapat dilihat dari volume penjualan yang meningkat dan keuntungan yang cukup tinggi sedang dari pihak konsumen dapat dilihat dari tingkat kepuasan terhadap barang dan jasa tersebut.

Dengan situasi tingkat persaingan yang tinggi tersebut

perusahaan harus berusaha agar produk yang dijual, di minati oleh konsumen dan produk tersebut dapat bersaing dengan produk lainnya. Salah satu usaha yang cukup berpotensi sekarang ini adalah usaha kerajinan tangan, usaha ini dapat di katakan memiliki aspek yang cukup baik.

Kerajinan tangan merupakan hal yang berkaitan dengan buatan tangan atau kegiatan yang berkaitan dengan barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan (kerajinan tangan). Kerajinan yang dibuat bisaanya terbuat dari berbagai bahan. Dari kerajinan ini menghasilkan hiasan atau benda seni maupun barang pakai.

Berbagai jenis kerajinan tangan mungkin sudah banyak kita temukan, seperti mulai dari aksesoris, tikar, hiasan dinding, pernak-pernik perlengkapan rumah, tas, dan masih banyak jenis kerajinan tangan lainnya. Kerajinan tangan yang dihasilkan masih terbatas dan cara pembuatan produk kerajinan tangan yang digunakanpun masih sangat tradisional, tetapi memiliki daya tarik tersendiri bagi peminat barang-barang unik dari hasil buatan tangan.

Minat konsumen terhadap produk kerajinan tangan rotan sekarang ini tidak hanya memperlihatkan bentuk dan kualitas rotannya dalam pembelian, tetapi konsumen juga memperhatikan harga produk tersebut. Konsumen di pengaruhi banyak faktor baik faktor intern maupun faktor ekstern dalam memenuhi kebutuhannya, sedagkan lingkungan dan situasi mempengaruhi minat konsumen dalam proses pengambilan keputusan pada pembelian barang dan jasa.

Melihat hasil dan macam kerajinan tangan yang di hasilkan dari para pengerajin membuka peluang

besar bagi masyarakat untuk mengembangkan karya seni yang di miliki menjadi jenis barang yang bisa di manfaatkan, sehingga memiliki nilai ekonomis, dari sudut pandang lain kerajinan tangan sendiri dapat mejadi peluang usaha yang cukup menjanjikan, karena usaha kerajinan tangan memiliki daya tarik sendiri bagi para peminat barang-barang unik yang menyukai barang-barang hasil buatan tangan.

Di Kota Pagar Alam sendiri mudah didapat jenis barang kerajinan tangan, seperti gantungan kunci, aksesoris-aksesoris kecil sebagai khas dari Kota Pagar Alam yang di mulai dari bentuk yang menyerupai salak, pisau (kuduk), rumah limas, Gunung Dempo, dan jenis lainnya.

Usaha kerajinan rotan milik Ibu Rahmi merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang industri rumah tangga dan perdagangan, tapi bisa dikatakan sebagai usaha menengah. Dalam usaha ini, Ibu Rahmi dituntut untuk lebih berperan aktif dalam mengikuti perkembangan usaha kerajinan rotan yang ada sekarang agar usaha ini dapat terus bertahan dipasarkan dan mampu bersaing dengan usaha jenis lainnya. Ibu Rahmi harus bisa menyediakan bahan dasar rotan secara berkala. Akan tetapi saat ini bahan dasar rotan sulit ditemukan dan ketersediaannya terbatas, sehingga menjadi salah satu hambatan dalam pengembangan dan pemasaran produk kerajinan tangan rotan.

Tabel 1. Jenis produk Usaha Rumahan Ibu Rahmi

No	Jenis Barang	Harga Jual	Volume Penjualan (Unit)
1.	Baskom dari Bahan Rotan	Rp. 45.000	240
2.	Tempat Baju Kotor	Rp. 60.000	120
3.	Tempat Piring	Rp. 50.000	180

No	Jenis Barang	Harga Jual	Volume Penjualan (Unit)
4.	Sangkek Untuk Melayat	Rp. 25.000	168
5.	Tempat Sendok	Rp.10.000	360
6.	Penutup Kue	Rp. 30.000	144
7.	Topi	Rp. 15.000	192
8.	Pas Bunga	Rp. 35.000	360
9.	Tutup Saji	Rp. 45.000	156
10.	Sangkek	Rp. 25.000	108
11.	Tempat Kue	Rp. 45.000	204

Sumber : Usaha Rumahan Ibu Rahmi Pagar Alam, 2017

Dari Tabel 1, usaha rumahan Ibu Rahmi Pagar Alam pada mulanya hanya memproduksi jenis barang sedikit, akan tetapi ada konsumen yang memesan untuk membuat jenis barang yang berbeda, sehingga usaha industri rumahan Ibu Rahmi mulai memproduksi jenis-jenis barang baru dari bahan dasar rotan untuk memenuhi pesanan dari konsumen. Pengembangan produk yang dilakukan oleh usaha rumahan milik Ibu Rahmi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan atau selera konsumen, juga untuk meningkatkan tingkat penjualan perusahaan. Kegiatan pengembangan yang dilakukan oleh usaha rumahan Ibu Rahmi Pagar Alam untuk menarik minat dalam hubungannya memenuhi kebutuhan sesuai dengan selera konsumen, perusahaan ini juga menambahkan model atau bentuk produk baru.

Dalam penelitian ini kemudian akan mengangkat permasalahan tentang bagaimana pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan terhadap volume penjualan pada Usaha Rumahan Ibu Rahmi di Kota Pagar Alam.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Produk

Produk merupakan salah satu aspek penting dalam variabel

marketing mix, atau variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha. Tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang diharapkan. Banyaknya pesaing dalam dunia bisnis memerlukan suatu bentuk produk yang berbeda satu sama lainnya. Secara umum produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Produk dan penawaran itu sendiri dapat dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu: barang fisik, jasa dan gagasan.

Produk suatu perusahaan haruslah memiliki suatu keunggulan ataupun kelebihan dibandingkan produk yang dihasilkan perusahaan lain. Suatu produk tidak dapat dilepaskan dari pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen. Suatu produk juga tidak dapat dikatakan memiliki nilai jual jika produk tersebut tidak menarik bagi konsumen untuk mendapatkan gambaran jelas mengenai produk tersebut, para ahli mempunyai gambaran tentang definisi produk itu.

Menurut Kotler (dalam H. Abdul Manap, 2016) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, ada lima tingkatan produk, yaitu: 1) *Core Benefit*, yaitu manfaat dasar dari suatu produk yang di tawarkan kepada konsumen, 2) *Basic Product*, yaitu bentuk dasar dari suatu produk yang dapat dirasakan oleh panca indra, 3) *Expected Product*, yaitu serangkaian atribut-atribut produk dan kondisi-kondisi yang diharapkan oleh pembeli pada saat membeli suatu produk, 4) *Augmented Product*, yaitu suatu yang membedakan antara produk yang ditawarkan oleh badan usaha dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing,

5) *Potential Product*, yaitu semua argumentasi dan perubahan bentuk yang dialami oleh suatu produk dimasa datang.

Menurut Kotler dan Armstrong, (2007:346) adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau di konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Berdasarkan wujudnya produk dapat diklasifikasikan ke dalam dua Kelompok nama, yaitu : a). Barang, barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, diraba atau disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dipindahkan dan perlakuan fisik lainnya, b). Jasa, merupakan aktivitas manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual (dikonsumsi pihak lain). Seperti halnya salon kecantikan, hotel dan sebagainya.

Karena berbagai macam alasan perusahaan dapat memutuskan memperluas usaha bisnisnya. Upaya perluasan bisnis tersebut dapat dilakukan dengan memproduksi produk baru dengan mutu, bentuk, ukuran dan harga yang lebih rendah dari produk lama. Strategi menambah jenis produk baru seperti ini disebut *downward stretching* yaitu memproduksi produk yang mutu, bentuk dan harganya lebih tinggi dari produk lama. Disamping itu perusahaan juga dapat memperluas usahanya dengan jalan *product line-filling*, yaitu menambah jenis produk baru pada seri-seri produk yang sudah berjalan.

2.1.2. Pengembangan Produk (Product Development)

Tiap perusahaan harus mengembangkan produk baru. Pengembangan produk baru membentuk masa depan perusahaan.

Produk pengganti harus diciptakan untuk mempertahankan atau membangun penjualan. Perusahaan dapat menambah produk baru melalui akuisisi dan atau pengembangan produk baru.

Menurut Kotler (2008 : 273) mendefinisikan kategori produk baru dalam hal tingkat baurannya bagi perusahaan dan pasar sebagai berikut: 1) Produk baru bagi dunia yaitu produk baru yang menciptakan pasar yang baru sama sekali, 2) Lini produk baru yaitu produk baru yang memungkinkan perusahaan memauki pasar pasar yang telah mapan untuk pertama kalinya, 3) Tambahan pada produk lini yang telah ada yaitu produk baru yang melengkapi suatu lini produk perusahaan yang telah mapan, 4) Perbaikan dan revisi produk yang telah ada adalah produk baru yang memberikan kinerja lebih baik atau nilai yang dianggap lebih hebat dan menggantikan produk yang telah ada, 5) Penentuan kembali posisi, yaitu merupakan produk yang telah ada diarahkan kepasar atau segmen pasar baru, 6) Pengurangan biaya yaitu produk baru yang meupakan kinerja serupa dengan harga yang lebih rendah atau murah.

2.1.3. Pengertian Volume Penjualan

Volume merupakan banyaknya suatu produk yang terjual oleh perusahaan pada konsumen dalam suatu periode tertentu, yang dinyatakan dalam satu tahun. Keberhasilan dan kegagalan suatu perusahaan dapat dilihat dari kenaikan penjualan karena volume penjualan merupakan gambaran banyaknya produk yang berhasil dijual perusahaan kepada konsumen yang berkaitan erat dengan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan.

Keberhasilan dan kegagalan suatu perusahaan tidak akan terlepas dari strategi kebijaksanaan perusahaan dalam memilih serta menetapkan pengembangan produk yang tepat.

Volume penjualan dikemukakan oleh Freddy Rangkuti (2009 : 207) bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

2.1.4. Hubungan Pengembangan Produk Terhadap Volume Penjualan

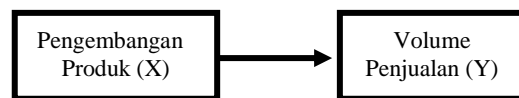
Produk baru begitu penting bagi perusahaan sehingga perusahaan perlu mengembangkan produk-produknya. Konsumen semakin selektif dalam pemilihan produk dan selalu menginginkan sesuatu yang baru seiring dengan perubahan selera. Bagi perusahaan sendiri produk baru memiliki andil yang besar terhadap pertumbuhan dan merupakan salah satu faktor penyumbang dari laba terbesar dari laba keseluruhan perusahaan. Dengan demikian adalah penting bagi perusahaan untuk selalu mengadakan pengembangan produk yang terencana dan berkelanjutan melalui riset terhadap produk-produk baru yang akan dibuat.

Dengan diproduksi produk yang disukai oleh konsumen dan tidak melanggar aturan pemerintah yang dapat membatasi ruang gerak bagi perusahaan-perusahaan rokok dalam memasarkan produknya, sehingga perusahaan dapat menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan. Dalam usaha memperpanjang daur hidupnya maka sebuah perusahaan perlu mengadakan perubahan terhadap

produknya guna mencapai titik yang lebih baik, jika produk tidak dirubah atau dilakukan perusahaan akan berkurang sehingga adanya penambahan produk baru mampu menopang pertumbuhan dan arti volume penjualan akan meningkat.

2.2. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian

3. METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penulis skripsi ini yaitu analisis deskriptif kuantitatif adalah jumlah atau karakteristik yang mempunyai nilai numerik (kategori), atau dapat dikatakan pula bahwa variabel merupakan suatu kuantitas yang bias berubah-ubah berkurang dan bisa bertambah, sehingga dapat memudahkan dalam pengumpulan data yang diteliti secara terarah dan data yang diperoleh juga lebih akurat.

3.2. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Lokasi yang diambil dalam penelitian ini terletak di kediaman Ibu Rahmi yang sekaligus adalah tempat usaha kerajinan tangan ini dengan alamat jalan Mawar. No. 21, RT.07 RW. 03 Kelurahan Perahu Dipo Kecamatan Dempo Selatan Kota Pagar Alam. Sedangkan waktu penelitian ini dilakukan mulai dari awal bulan Juli 2017 sampai Desember 2017.

3.3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh individu yang terlibat

dalam wilayah usaha produk kerajinan tangan rotan di sekitar desa Muara Tenang Kelurahan Prah Dipo, yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kaitanya dengan penelitian yang telah ditentukan oleh penelitian untuk dipelajari, yaitu terdapat 5 orang dalam usaha kerajinan tangan rotan yang seluruhnya berjumlah 20 orang dan terdiri dari pemilik, pengelola, serta karyawan yang membuat jenis produk kerajinan tangan dari rotan. Sedangkan sampel adalah jumlah responden yang mewakili populasi, karena jumlah populasi sedikit maka semua populasi penulis dijadikan sampel untuk diteliti sebanyak 20 orang.

3.4. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

3.4.1. Sumber Data

1. Data Primer

Adalah data langsung yang digunakan oleh peneliti dari objeknya, dimana data diperoleh langsung dari sumber yaitu Ibu Rahmi.

2. Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh dari buku, laporan, internet, dan dari perusahaan yang bersangkutan maupun studi pustaka yang berkaitan dengan objek dari penelitian.

3.4.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1) Wawancara/*interview* yaitu suatu cara pengumpulan data dengan sebuah dialog yang dilakukan oleh peneliti kepada informan atau pihak yang berkompeten dalam suatu permasalahan.

- 2) Observasi yaitu metode pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung pada lokasi penelitian.
- 3) Library Riset yaitu metode pengumpulan data dari perpustakaan atau referensi buku, adalah dengan mencari informasi dari buku yang berhubungan dengan pengembangan produk, khususnya produk kerajinan tangan rotan, dan internet, dengan cara mencari data dan informasi dari website, dan jaringan internet lainnya.
- 4) Kuesioner yaitu merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis pada responden untuk dijawab.

3.5. Metode Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan, kemudian dilakukan proses pengolahan data dengan beberapa teknik pengolahan yaitu metode analisis frekuensi. Teknik pengolahan data dengan metode ini akan menganalisis Pengaruh Pengembangan Produk Kerajinan Tangan Rotan Terhadap Volume Penjualan Pada Usaha Rumahan Ibu Rahmi Kota Pagar Alam.

Kuesioner yang akan diberikan menggunakan skala *Likert* dengan pilihan sebanyak lima dan diberikan pola penilaian sebagai berikut :

Tabel 2. Skala *Likert* Untuk Kuesioner

No.	Pilihan pada Kuesioner	Skala penilaian jawaban
1.	Sangat Tidak Setuju	1
2.	Tidak Setuju	2
3.	Kurang Setuju	3
4.	Setuju	4
5.	Sangat Setuju	5

Jawaban yang didapat dari kuesioner akan dikumpulkan dan dianalisis dengan menggunakan teori yang mendasari penelitian ini serta akan didapatkan kesimpulan dari hasil analisis tersebut.

3.6. Teknik Analisis Data

3.6.1. Analisis Regresi

Analisis regresi digunakan untuk mengetahui ada tidaknya Pengaruh Pengembangan Produk Kerajinan Tangan Rotan Terhadap Volume Penjualan Pada Usaha Rumahan Ibu Rahmi Kota Pagar Alam.

$$\text{Rumus } Y = a + bx$$

Keterangan :

- Y = Volume penjualan
- x = Pengembangan produk
- a = nilai *intercept* (konstan)
- b = koefisien arah regresi

3.6.2. Koefisien Korelasi

Rumus yang dipergunakan untuk menghitung Koefisien Korelasi Sederhana dalam penelitian ini adalah Rumus Pearson Product Moment:

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

Dimana :

- n = Banyaknya Pasangan data X dan Y
- $\sum x$ = Total Jumlah dari Variabel X
- $\sum y$ = Total Jumlah dari Variabel Y
- $\sum x^2$ = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel X
- $\sum y^2$ = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel Y
- $\sum xy$ = Hasil Perkalian dari Total Jumlah Variabel X dan Variabel Y

3.7. Definisi Operasional dan Indikator Penelitian

3.7.1. Definisi Operasional

Definisi operasional pada penelitian yang dilakukan ini adalah :

1. Pengembangan Produk, adalah kegiatan atau aktifitas yang dilakukan dalam menghadapi kemungkinan perubahan suatu

produk kearah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna maupun daya pemuas yang lebih besar

2. Volume Penjualan, adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

3.7.2. Indikator Penelitian

Tabel 3. Indikator Penelitian

Variabel	Dimensi	Sumber Data
Pengembangan Produk	Inovasi bentuk kerajinan	Kuesioner
Volume Penjualan	- Peningkatan volume penjualan - Pendapatan naik	Kuesioner

Sumber: Data diolah penulis, 2017

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Temuan Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

Usaha rumahan produk kerajinan tangan rotan milik Ibu Rahmi merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pembuatan produk rotan, tepatnya terletak di Desa Muara Tenang Kecamatan Prahudipo, Kota Pagar Alam. Usaha ini mulai didirikan oleh Ibu Rahmi pada tahun 2007, yang beralamat di jalan Mawar, No. 21, RT/RW. 07/03, Kelurahan Prahudipo, kecamatan Dempo Selatan Kota Pagar Alam. Lokasi perumahan Ibu Rahmi ini sekaligus merupakan tempat berlangsungnya kegiatan pembuatan

produk kerajinan tangan rotan, serta tempat penjualan secara langsung.

Didirikannya usaha rumahan produksi rotan ini, karena melihat banyaknya potensi yang dapat dimanfaatkan di sekitar Desa Muara Tenang, dimana pada lokasi ini adalah jalan lintas menuju Kota Pagar Alam manapun luar Kota Pagar Alam, dan dekat dengan salah satu lokasi wisata danau Muara Tenang, sehingga memiliki peluang yang cukup menjanjikan dalam penjualan produk kerajinan tangan.

Pada awal pembuatan produk kerajinan tangan rotan, produk yang dihasilkan mulai dari “kinjar, serindak dan bakul”, namun daya beli hasil dari produk tersebut masih sangat minim peminatnya, sehingga sebagai seorang pemilik atau pimpinan usaha rumahan tersebut Ibu Rahmi mulai membuat terobosan-terobosan baru, guna mempertahankan usaha yang telah didirikannya.

4.1.2. Tahapan Proses Pembuatan Produk Rotan

Proses pembuatan produk kerajinan rotan yaitu dimana para pengusaha mengupayakan untuk menciptakan suatu barang dan jasa dengan strategi-strategi tertentu guna memberikan kualitas yang baik terhadap produk yang akan ditawarkan, serta menyediakan kepuasan dalam mempertahankan usahanya, yaitu kepuasan bagi para peminat suatu produk, khususnya pada produk kerajinan tangan rotan.

Tahapan-tahapan pembuatan produk ini cukup rumit dan membutuhkan waktu yang cukup lama. Proses pembuatan kerajinan tangan rotan meliputi tahap awal pemilihan, pencucian, pengeringan, pembelahan, diparit, lalu dibentuk dengan cara menganyam bagian-

bagian rotan yang telah dibelah dan disesuaikan berdasarkan ukuran rotan yang akan dibentuk.

Adapun rincian tahapan pengolahan masing-masing cara pembuatan adalah sebagai berikut:

1. Pemilihan

Tahap pemilihan ini adalah tahap awal dari pembuatan rotan, dimana rotan di pilih berdasarkan ukuran yang berdiameter sama, serta berdasarkan kualitas rotan yang masih bagus, agar bentuk yang akan dibuat ukurannya seimbang dengan potongan rotan yang akan dibuat, serta mengurangi proses kerusakan pada rotan

2. Pencucian

Pencucian rotan dilakukan guna membersihkan sisi kulit rotan dari lumut kering sehingga warna rotan tetap bersih merata berwarna kuning. Alat yang di gunakan dalam pencucian ini adalah sikat plastik lembut, gunanya supaya tidak merusak sisi kulit rotan dan terindar dari goresan (luka) pada kulit rotan. Tahap pencucian ini dilakukan dengan cara membagi rotan menjadi beberapa ikat, dan digosok secara bersamaan. Agar proses penyikatan merata pengrajin menambahkan sedikit minyak tanah guna mempertahankan keawetan pada rotan dan memberi warna menkilap pada kulit rotan.

3. Pengeringan

Rotan yang sudah di cuci harus dikeringkan dengan cara dijemur hingga kering, guna mendapatkan kualitas yang baik dari hasil rotan. Penjemuran rotan sendiri terbagi dalam dua tahapan, untuk tahap pertama rotan yang masih bulat sesudah dicuci langsung dijemur, dan tahap kedua yaitu rotan yang telah dibelah dapat dijemur kembali. Pengeringan ini dilakukan

gunanya adalah untuk meningkatkan ketahan pada rotan.

4. Pembelahan

Pembelahan dilakukan dengan cara membelah rotan yang kering menjadi beberapa belah dari sisi atas hingga kebawah dengan bentuk melebar kesamping. Rotan tersebut dapat dibelah menjadi 4 sampai 6 potongan, disesuaikan berdasarkan ukuran rotan tersebut. Pembelahan rotan ini harus dilakukan dengan hati-hati supaya rotan yang akan dibelah ukuran tipisnya seimbang dengan ukuran lainnya.

5. Pamaritan

Rotan yang telah dibelah akan diparit, yaitu membersihkan bagian rotan yang sudah dibelah, agar duri atau potongan-potongan kecil yang tersisa pada batang rotan dapat menjadi halus dan dapat dibentuk dengan mudah. Alat yang digunakan dalam pamaritan rotan masih sangat tradisional, yaitu papan yang sudah dibentuk sebuah bangku, di sambung dengan potongan kayu yang diberi paku besar. Cara pamaritan yaitu rotan yang telah dibelah ditarik dari bagian atas hingga kebawah pada sisi paku besar yang telah disambung pada dinding papa.

6. Penganyaman

Tahap terakhir dalam pembuatan produk rotan setelah dilakukannya tahap awal pemilihan bahan mentah rotan, lalu dicuci, dibelah, dikeringkan, serta diparit yaitu penganyaman. Penganyaman sendiri adalah proses pembentukan rotan yang kering dan sudah bersih dengan cara menghubungkan bagian rotan sebagai kerangka atau pola awal bentuk yang akan dibuat, lalu kemudian rotan pelapis dapat digunakan sebagai dinding rotan yang siap dianyam dengan berbagai

jenis bentuk produk kerajinan tangan dari bahan rotan.

4.1.3. Analisis Pengembangan Produk Kerajinan Tangan Rotan Terhadap Volume Penjualan

Pengembangan produk tidak hanya berarti produk tersebut diperbaharui, disempurnakan atau menambah variasi saja, tetapi bisa juga menambah produk baru yang sama sekali belum pernah diproduksi sebelumnya oleh suatu perusahaan.

Pengembangan produk yang dilakukan oleh usaha kerajinan tangan rotan milik Ibu Rahmi adalah perubahan bentuk dan variasi pada jenis produk kerajinan tangan dengan membuat inovasi-inovasi bentuk yang lebih kreatif. Pengembangan produk kerajinan tangan rotan tersebut dapat diterima oleh konsumen, akan tetapi pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan oleh usaha Ibu Rahmi belum optimal karena terdapat faktor-faktor sebagai berikut:

1) Modal

Modal yang terbatas, sehingga pengembangan produk kerajinan tangan rotan belum dapat dilakukan dengan baik karena membutuhkan biaya yang cukup besar.

2) Faktor Bahan Baku

Keterbatasan dalam hasil rotan yang cukup sulit didapat menjadi salah satu penghambat dalam pengembangan produk rotan, setiap penjual yang memproduksi harus memesan terlebih dahulu bahan mentah rotan dan membeli cukup banyak bahan mentah, tetapi terkadang para penjual rotan hanya memiliki hasil rotan yang terbatas dan harus membaginya

dengan penjual produk rotan lainnya.

3) Tenaga Kerja

Salah satu penghambat lainnya yaitu pada kualitas sumber daya manusia, yaitu dimana kurangnya tenaga kerja yang terampil dan memiliki pengetahuan yang cukup tentang hasil karya baru, karena setiap adanya pengembangan produk baru memerlukan penambahan tenaga kerja yang dapat membuat kerajinan tangan rotan dengan inovasi yang lebih baik dan bermutu.

4) Teknologi

Penggunaan teknologi yang masih sangat primitif dan menggunakan alat yang sangat tradisional membuat produk masuk rotan menjadi lambat dalam proses pembuatannya, sehingga produk rotan yang dihasilkan perhari hanya sedikit.

Dalam kegiatan produksinya usaha kerajinan tangan rotan milik Ibu Rahmi Pagar Alam menggunakan sumber faktor-faktor produksi antara lain :

1. Bahan Awal
 - Rotan
 - Minyak Tanah
 - Pernis
2. Peralatan
 - Gubang (Pisau)
 - Pamarit
 - Sikat
 - Kehumpat (Pembolong)
 - Gunting

Dengan menggunakan bahan dasar rotan serta peralatan yang masih sangat tradisional Ibu Rahmi mampu menghasilkan produk-produk rotan dengan bentuk barang yang masih sangat minim, dan jenis produk awal yang dibuat adalah pas bunga, tutup saji, sangkek, dan tempat kue. Produk-produk tersebut ditawarkan dengan

harga yang disesuaikan berdasarkan tingkat kesulitan dalam pembuatannya.

Sedangkan kebijaksanaan perusahaan dalam menetapkan harga jual dalam memasarkan hasil produknya, berdasarkan biaya-biaya yang telah diperhitungkan sebelumnya yaitu berdasarkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dalam membuat produk tersebut ditambah dengan tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan. Harga jual produk Ibu Rahmi disesuaikan berdasarkan tingkat kesulitan jenis barang yang dibuat, dan produk dari rotan dikenal daya tahanya cukup lama, tergantung perawatan dari pemilik barang rotan.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Hasil Jawaban Kuesioner

Penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mendapatkan data dari responden. Sebanyak 20 (dua puluh) orang yang menjadi responden dari penelitian ini mengisi kuesioner yang telah disediakan. Penghitungan atas jawaban dari pertanyaan yang diberikan melalui kuesioner terhadap pegawai.

Berikut ini rekap data hasil kuesioner pengembangan produk kerajinan tangan rotan di Desa Muara Tenang Kota Pagar Alam.

Tabel 4. Rekap Data Hasil Kuesioner Pengembangan Produk

No	Item Soal					Total Skor X
	1	2	3	4	5	
1	5	5	5	5	5	25
2	5	5	4	4	4	22
3	5	5	5	1	2	18
4	5	5	2	4	4	20
5	5	5	4	4	3	21
6	5	3	4	4	1	17
7	5	5	1	2	3	15
8	5	4	4	2	1	16
9	5	2	4	3	1	16
10	5	4	3	2	1	15
11	5	4	4	3	2	18

No	Item Soal					Total Skor X
	1	2	3	4	5	
12	5	3	4	3	2	17
13	5	1	3	2	1	12
14	5	3	3	2	1	14
15	5	5	5	2	1	17
16	5	5	5	5	3	22
17	5	4	4	5	5	23
18	5	4	4	4	4	21
19	5	5	5	3	2	20
20	5	5	4	1	3	18
						$\sum X = 367$

Sumber : Data diolah penulis, 2017

Hasil data kuesioner volume penjualan kerajinan tangan rotan pada usaha rumahan Ibu Rahmi di Desa Muara Tenang Kota Pagar Alam.

Tabel 5. Hasil Rekap Data Kuesioner Volume Penjualan

No	Item Soal					Total Skor Y
	1	2	3	4	5	
1	5	5	5	5	5	25
2	5	5	5	5	5	25
3	5	5	4	4	4	22
4	5	4	5	3	2	19
5	5	5	2	3	4	19
6	5	4	4	3	1	18
7	5	5	4	3	2	19
8	5	5	5	1	2	18
9	5	5	4	3	2	19
10	5	5	4	3	1	18
11	5	5	4	2	1	17
12	5	5	4	2	3	19
13	5	5	5	4	1	20
14	5	5	4	1	1	11
15	5	5	4	2	1	17
16	5	5	4	3	3	20
17	5	5	4	3	3	20
18	5	5	4	3	2	19
19	5	5	4	3	2	19
20	5	5	4	1	3	18
						$\sum Y = 382$

Sumber : Data diolah penulis, 2017

4.2.2. Analisis Regresi dan Korelasi Analisis Regresi

Dari data yang ada pada tabel di atas, maka dapat dihitung variabel untuk persamaan regresi linier sederhana seperti yang terlihat dalam Tabel 6 :

Tabel 6. Variabel Persamaan Regresi Linier Sederhana

X	Y	X ²	Y ²	XY
25	25	625	625	625
22	25	484	625	550
18	22	324	484	396
20	19	400	361	380
21	19	441	361	399
17	18	289	324	306
15	19	225	361	285
16	18	256	324	288
16	19	256	361	304
15	18	225	324	270
18	17	324	289	306
17	19	289	361	323
12	20	114	400	240
14	11	194	121	154
17	17	289	289	289
22	20	484	400	440
23	20	529	400	460
21	19	441	361	399
20	19	400	361	380
18	18	324	324	324
$\sum X = 367$	$\sum Y = 382$	$\sum X^2 = 6943$	$\sum Y^2 = 7456$	$\sum XY = 7118$

Sumber : Data diolah penulis, 2017

Persamaan regresi linear sederhana

$$Y = a + bx$$

Untuk mencari nilai a digunakan rumus:

$$a = \frac{\sum y(x^2) - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{382(6943) - 367.7118}{20(6943) - (367)^2}$$

$$a = \frac{2.652.226 - 2.612.306}{138.860 - 134.689}$$

$$a = \frac{39.920}{4.171}$$

$$a = 9,57$$

Untuk mencari nilai b digunakan rumus:

$$b = \frac{n(\sum xy - \sum x \sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{20(7118) - (367)(382)}{20(6943) - (367)^2}$$

$$b = \frac{142360 - 140194}{138860 - 134689}$$

$$b = \frac{2166}{4171}$$

$$b = 0,51$$

Persamaan Regresi Linier Sederhana yang didapatkan:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 9,57 + 0,51x$$

Berdasarkan pada persamaan regresi linier sederhana hasil perhitungan data kuesioner di atas, maka dapat dilihat bahwa jika pengembangan produk terhadap volume penjualan pada usaha rumahan ibu Rahmi Pagar Alam, memberikan pengaruh yang positif yaitu sebesar 0,51 nilai koefisien x ini cukup rendah tetap memberikan pengaruh yang positif. Dimana jika pengembangan produk (x) ditingkatkan sebesar 1%, maka volume penjualan(y) akan meningkat sebesar 0,51%.

Koefisien Korelasi

Dimana :

$$\sum xy = 7118 \quad \sum x^2 = 6943$$

$$\sum x = 367 \quad \sum y^2 = 7456$$

$$\sum y = 382 \quad n = 20$$

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

$$r = \frac{20(7118) - 367.382}{20.6943 - (367)^2 \cdot 20.7456 - (382)^2}$$

$$r = \frac{(142360 - 140194)}{138.860 - 134.689.149.120 - 145.924}$$

$$r = \frac{(142360 - 140194)}{\sqrt{13} \sqrt{(20 \times 7456) - 382^2}}$$

$$r = \frac{2166}{\sqrt{471.3196}}$$

$$r = \frac{2166}{\sqrt{13.330516}}$$

$$= \frac{2166}{3.651.0979}$$

$$= 0,60$$

Dari perhitungan di atas, nilai koefisien korelasi antara variabel x (pengembangan produk), dengan variabel y (volume penjualan) pada usaha rumahan milik Ibu Rahmi Kota Pagar Alam adalah sebesar 0,60 (60%), yang artinya pengaruh antara pengembangan produk kerajinan tangan rotan terhadap volume penjualan berhubungan positif dan kuat.

Koefisien Penentu (KP)

$$KP = r^2 \cdot 100$$

$$KP = (0,60)^2 \cdot 100$$

$$KP = 0,336 \cdot 100$$

$$KP = 36\%$$

Dari perhitungan di dapatkan nilai Koefisien Penentu (KP) dari penelitian ini adalah 36% yang berarti pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan berpengaruh terhadap volume penjualan pada usaha rumahan Ibu Rahmi di Desa Muara Tenang Kota Pagar Alam sebesar 36% dan sisahnya karena faktor lain.

5. PENUTUP

5.1. Simpulan

Kesimpulan yang didapat dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Produk merupakan salah satu aspek penting dalam variabel *marketing mix*, produk juga merupakan salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha. Tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang diharapkan. Banyaknya pesaing dalam dunia bisnis memerlukan suatu bentuk

produk yang berbeda satu sama lainnya. Produk suatu perusahaan haruslah memiliki suatu keunggulan ataupun kelebihan dibandingkan produk yang dihasilkan perusahaan lain. Suatu produk tidak dapat dilepaskan dari pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. Pengembangan produk merupakan suatu usaha yang ditempuh perusahaan untuk mencapai tujuan guna kelangsungan hidup perusahaan dan diupayakan untuk meningkatkan pertumbuhan kegiatan usahanya, yang tercermin pada tingkat penjualan dan laba perusahaan. Pengembangan produk tidak berarti hanya diperbaharui, disempurnakan atau menambah variasi saja, tetapi bisa juga menambah produk yang baru sama sekali, sehingga tujuan dari pengembangan produk tersebut bisa dicapai.
3. Penjualan merupakan kegiatan yang mampu mendatangkan laba bagi perusahaan. Oleh Karena itu bagaimana manajemen melaksanakan fungsi penjualan ini sangat berpengaruh terhadap keberhasilan operasi bisnis suatu perusahaan.
4. Hasil pengujian persamaan regresi perhitungan dari data kuesioner diatas, maka dapat dilihat bahwa jika pengembangan produk terhadap volume penjualan pada usaha rumahan ibu Rahmi Kota Pagar Alam, memberikan hubungan yang positif yaitu sebesar 0,51. Nilai koefisien x ini cukup rendah tetap memberikan hubungan yang positif. Dimana jika pengembangan produk (x) ditingkatkan sebesar 1%, maka volume penjualan akan meningkat sebesar 0,51%. Nilai Koefisien Penentu (KP) dari

penelitian ini adalah 36% yang berarti pengaruh pengembangan produk kerajinan tangan rotan berpengaruh terhadap volume penjualan usaha rumahan Ibu Rahmi Kota Pagar Alam sebesar 36% dan sisanya karena faktor lain.

5.2. Saran

1. Dalam pembuatan produk yang masih sangat sederhana, dan hanya menghasilkan sangat sedikit produk perhari, sebaiknya usaha ini dapat memperhatikan cara kerjanya, serta menambah pengetahuan para pengrajin untuk lebih kreatif, dan menambah peralatan yang sebelumnya hanya menggunakan peralatan tradisional menjadi peralatan yang mengikuti perkembangan teknologi sehingga meskipun menggunakan peralatan yang masih tradisional atau peralatan modern usaha ini tetap mampu bersaing dengan produk-produk sejenis dari bahan lainnya.
2. Setelah dilakukan pengembangan produk, sebaiknya usaha produk dari bahan dasar rotan tersebut tetap dapat menambah produk baru, dengan motif yang lebih baik, tetapi tetap mempertahankan kualitas serta daya jual yang mampu menembus pasar internasional bahkan pasar global. Dan usaha-usaha tradisional dapat meningkatkan omset pribadi bahkan bekerja sama pada pihak pemerintah sehingga usaha rumahan yang awalnya masih terbilang primitif dapat lebih mendunia dan dikenal masyarakat luas.
3. Sebenarnya usaha kerajinan ini merupakan salah satu peluang yang cukup menjanjikan, tetapi dalam penjualannya sebaiknya ada bantuan dari pihak pemerintah agar

lebih memperhatikan para pengusaha kecil menengah kebawah untuk dapat memajukan usaha-usaha tradisional, karena setiap peluang kecil akan dapat menambah pendapatan para masyarakat, bahkan pendapatan daerah, serta menambah omset kekayaan produksi serta ciri khas bagi suatu daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Edi Prasetyo, Ganjar. 2011. *Penerapan Strategi Pemasaran pada PT. Menara Kartika Buana Solo. PT. Menara*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Fure Diane Heydi, Lisbeth Manake., et all. (2014). Diferensiasi Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Manalagi Di Manado. *Jurnal EMBA Volume 2 No. 3 September 2013 ISSN 2303-1174, hal. 103-114*
- Kotler, Philip. Dan Keller, Kevin Lane. 2008. *Manajemen Pemasaran. Edisi Tiga Belas Jilid Satu*. Penerbit Erlangga.
- Nembah Hartimbul Ginting. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Yrama Widya.
- M.F. Mahmud (2012). *Pengembangan Wirausaha Baru*. Penerbit : Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), Medan.
- Pandji Anoraga. 2009. *Manajemen Bisnis*. Rineka Cipta.
- Rahmawati Rina. 2011. *Peranan Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran*. Jurnal Kompetensi Teknik Unnes.
- Sugiono. 2009. *Statistik Untuk Penelitian*. Cetakan Kelima Belas : CV. Alfabeta Bandung.
- Sukawati Cok Korga Gde., Jatra I Made. (2015). Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Upaya Membangun Keunggulan Daya Saing Berkelanjutan Pada Hotel The Royal Pitamaha Ubud. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana Volume 4 No. 10 2015 ISSN2302-8901, 3012-3014 pdf*.
- Tampi, Nicky Hannry Ronaldo. (2015). Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Pelayanan, Dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran. *Jurnal EMBA Volume 3 No. 4 Desember 2015 ISSN 2303-1174, hal 68-81*
- W. Gulo. 2010. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Grasindo.