

## **Pengaruh Diversifikasi Produk dan Distributor Terhadap Volume Penjualan Souvenir (pada Industri Kerajinan Kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo Tahun 2012)**

*(The Influence of the Diversification of Product's and Distributor Toward the Volume of Sales to the Souvenir In Shell Craft Industry at Panarukan Situbondo Year 2012)*

Maya Eka Novitasari, Bambang Suyadi, dan Titin Kartini  
Jurusan Ilmu Pendidikan, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember (UNEJ)  
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121  
E-mail: Bambang Suyadi\_FKIP@yahoo.com

### **Abstrak**

Diversifikasi produk dan distributor merupakan faktor penting dalam menunjang perkembangan suatu usaha. Dengan pelaksanaan diversifikasi produk dan distributor tersebut dapat meningkatkan volume penjualan sehingga selalu dilakukan oleh pemilik industri kerajinan kerang di Panarukan. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui pengaruh yang signifikan dari diversifikasi produk dan distributor terhadap volume penjualan souvenir pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan *purposive area*. Penentuan responden dalam penelitian ini menggunakan metode *populasi* yaitu sebanyak 52 pemilik industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari angket, wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan editing, skoring, dan tabulasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis inferensial yaitu dengan analisis regresi linier berganda, analisis varian garis regresi, uji F, dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diversifikasi produk dan distributor berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan, yaitu sebesar 70,8% dan variabel diversifikasi produk memiliki pengaruh yang dominan sebesar 41,7%.

**Kata Kunci:** diversifikasi produk, distributor, volume penjualan

### **Abstract**

*Diversification of product's and distributors is an important factor in supporting the development of a business. With the implementation of the diversification of product's and distributors it can increase the sales volume as a result it always be done by the owner of handicraft industry in Panarukan shells. Therefore, the researchers wanted to find a significant effect of products diversification and distributors to the volume of sales of souvenir craft industry in Sub shells Panarukan Situbondo in 2012. Method of determining the location of the study using purposive area. Determination of the respondents in this study using population method as many as 52 owners of cottage industries in the district Panarukan shells. The method of data collection using questionnaires, interviews, documentation and observation. Data processing techniques in this study using the editing, scoring, and tabulation. Analysis of the data using the inferential analysis with multiple linear regression analysis, analysis of variance regression line, the F test and t test. The results showed that the diversification of products and distributors have significant effect on the volume of sales, which amounted to 70.8% and the variabel of products diversification has a dominant effect of 41.7%.*

**Keywords:** Product diversification, distributor, and sales volume

## **PENDAHULUAN**

Kecamatan Panarukan merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Situbondo yang menjadi sentra industri penghasil kerajinan kerang. Kegiatan usaha ini sudah dilakukan secara turun temurun dari keluarga. Kulit kerang yang sering dipandang sebagai sampah, lewat tangan terampil diubah menjadi kreasi yang menghasilkan produk bermanfaat mulai dari souvenir berupa cinderamata, hiasan rumah, hingga perabotan rumah tangga. Salah satu strategi yang dapat diambil dalam perkembangan usaha oleh industri kecil seperti industri kerajinan kerang di

Kecamatan Panarukan adalah penganeekaragaman produk dengan lebih dikenal dengan diversifikasi produk. Menurut Tjiptono (2002:132) diversifikasi produk merupakan upaya mengembangkan produk baru. Kegiatan yang dilakukan dalam diversifikasi produk yaitu menambah produk yang sudah ada dengan menggunakan bahan dasar yang sejenis. Apabila suatu perusahaan hanya membuat satu macam produk saja maka akibatnya perusahaan akan kehilangan peluang untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Industri kerajinan kerang di Panarukan semula hanya bisa menghasilkan atau memproduksi beberapa jenis produk

kerajinan kerang yaitu tirai, lampion/kap lampu, pigura dengan satu jenis bentuk dan ukuran produk. Sesuai dengan perkembangan zaman dari tahun ke tahun, industri kerajinan kerang di Panarukan sekarang bisa menghasilkan 10-15 jenis produk kerajinan kerang, dengan berbagai macam bentuk dan ukuran produk. Ragam produk yang dihasilkan yaitu mulai dari souvenir berupa aneka barang rumah tangga seperti: piring, mangkok, gelas, lepek, lampion/kap lampu, tempat tissue, nampan, tempat koran; hiasan rumah seperti: pigura foto, vas bunga, miniatur telur, tirai, lukisan dari kerang; hingga accessories seperti: gelang, kalung, anting.

Bentuk yang dibuat oleh pengrajin kerang di Panarukan ini bermacam-macam misalnya tirai yang terbuat dari kulit kerang ini ada yang motifnya berbentuk bulat, oval, bintang, hati, dan kotak. Ada juga piring yang dibentuk bulat, kotak, dan oval. Selain itu ukuran produk yang dibuat juga bermacam-macam, mulai dari ukuran yang kecil hingga yang besar. Besar kecilnya ukuran disesuaikan dengan keinginan, selera dan kebutuhan konsumen yang beragam. Hal ini dikarenakan jika produsen hanya membuat ukuran yang besar semua, maka konsumen yang menginginkan produk dengan ukuran kecil tidak bisa membeli produk tersebut sehingga keinginan produsen untuk menarik konsumen tidak bisa berjalan dengan baik.

Industri kerajinan kerang di Panarukan juga menggunakan jasa distributor dalam penjualan. Distributor disini adalah orang atau lembaga yang membeli produk barang dagangan dari tangan pertama (produsen) secara langsung sehingga kepemilikan barang berpindah kepada pihak distributor, kemudian barang-barang yang telah menjadi miliknya tersebut dijual kembali kepada konsumen. Alasan digunakannya distributor dalam penjualan produk pada industri kerajinan kerang di Panarukan adalah untuk memungkinkan konsumen yang jumlahnya banyak dan letaknya tersebar diberbagai daerah dapat dengan mudah memperoleh produk yang diinginkan tanpa harus datang langsung ke Panarukan. Penggunaan distributor mempunyai kontribusi terbesar terhadap tingkat penjualan pada industri kerajinan kerang di Panarukan karena distributor tersebut merupakan pihak yang membeli produk kerajinan kerang dengan jumlah banyak. Sehingga industri kerajinan kerang di Panarukan selalu mempertahankan konsistensi distributor dengan cara pelaksanaan manajemen saluran distribusi yang baik, dengan begitu dapat menjaga pelaksanaan saluran distribusi yang akhirnya juga dapat menjaga tingkat volume penjualan.

Menurut Kotler (2000:62) volume penjualan adalah volume total produk yang dibeli oleh kelompok pembeli tertentu, daerah geografi tertentu, selama jangka waktu tertentu, di lingkungan pemasaran tertentu dan dibawah program pemasaran tertentu. Volume penjualan merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian kelangsungan usaha suatu perusahaan. Berikut ini gambaran volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo setelah melakukan diversifikasi produk dan distributor dalam 3 tahun terakhir seperti pada tabel berikut:

Tabel 1. Volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo untuk periode tahun 2009 – 2011

No	Nama Industri	Volume Penjualan (dalam satuan unit)		
		2009	2010	2011
1.	Makmur Jaya	205.000	214.000	221.000
2.	Baru Senang	285.300	310.000	325.600
3.	Oka Shop	240.000	260.000	280.000
4.	Bun	210.000	215.000	223.000
5.	Kerang Indah 1	156.000	165.000	180.000
6.	Lestari	208.000	218.000	226.000
7.	Makmur	75.500	77.000	78.000
8.	Restu Ibu	26.500	29.500	30.000
9.	Tenang	155.000	167.000	180.000
10.	Putri Tenang	223.500	225.000	240.000

Sumber: Disperindag Kabupaten Situbondo

Berdasarkan tabel tersebut volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Meskipun peningkatan yang terjadi pertahunnya tidak terlalu tinggi, namun terdapat peningkatan penjualan pada industri kerajinan kerang di Panarukan yaitu antara 300 - 5.000 unit/tahun. Terdapat pula beberapa industri yang mengalami peningkatan  $\geq 5.000$  unit/tahun, ini dikarenakan para pengrajin kerang di Panarukan melakukan perkembangan terhadap usahanya melalui diversifikasi produk dan juga memperluas daerah distribusinya.

Hal tersebut dapat membuktikan bahwa dengan melaksanakan diversifikasi produk dan penggunaan distributor dapat mempengaruhi volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan. Sesuai dengan pendapat Darmadji (2005:140), bahwa diversifikasi produk akan membuat volume penjualan meningkat. Dan menurut Swastha (1996:214) dalam hal volume penjualan, produsen cenderung memilih perantara yang dapat menawarkan barangnya dalam volume yang besar untuk jangka panjang. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Diversifikasi Produk dan Distributor Terhadap Volume Penjualan Souvenir (Pada Industri Kerajinan Kerang Di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo Tahun 2012)”.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif artinya penelitian yang berhubungan dengan angka-angka yaitu untuk mendeskripsikan bagaimana pengaruh dari variabel diversifikasi produk dan distributor terhadap volume penjualan souvenir pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di desa Paowan, desa Gudang, desa Kilensari, desa Peleyan, dan desa Bataan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo yang merupakan sentra

industri penghasil kerajinan kerang. Penentuan jumlah responden menggunakan metode *populasi* yaitu sebanyak 52 pemilik industri kerajinan kerang di desa Paowan, desa Gudang, desa Kilensari, desa Peleyan, dan desa Bataan Kecamatan Panarukan. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari 1) angket dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data mengenai diversifikasi produk, distributor, dan volume penjualan.; 2) wawancara digunakan untuk memperoleh keterangan lebih lanjut mengenai diversifikasi produk, distributor, dan volume penjualan dari pemilik usaha dan karyawan industri kerajinan kerang di Panarukan; 3) dokumentasi digunakan untuk memperoleh data tentang denah, data volume penjualan industri kerajinan kerang, jumlah dan daftar nama industri kerajinan kerang di kecamatan Panarukan; dan 4) observasi dilakukan dengan melihat dan mengamati secara langsung aktivitas para pekerja dalam memproduksi souvenir kerang kaitannya dengan diversifikasi produk. Metode pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan editing, skoring, dan tabulasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif yaitu dengan menggambarkan masing-masing variabel dan analisis inferensial yaitu dengan analisis regresi linier berganda, analisis varian garis regresi, uji F, dan uji t.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**HASIL PENELITIAN**

Hasil penelitian yang didapatkan peneliti meliputi diversifikasi produk dan distributor dalam mempengaruhi volume penjualan souvenir pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012. Berdasarkan analisis data adalah sebagai berikut:

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel diversifikasi produk (X1) dan distributor (X2) terhadap volume penjualan (Y). Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan analisis regresi linier berganda menggunakan program *SPSS for Windows* maka diperoleh:

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel Penelitian	Koefisien Regresi
Diversifikasi Produk (X1)	0,081
Distributor (X2)	0,063
Constanta (C)	= 0,009
R square	= 0,708
Multiple R	= 0,841 <sup>a</sup>

Berdasarkan tabel di atas, maka persamaan garis regresi linear berganda yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 0,009 + 0,081X_1 + 0,063X_2 + e_i$$

Sesuai dengan persamaan regresi yang diperoleh, maka model regresi tersebut diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta = 0,009. Hal ini berarti bahwa, apabila diversifikasi produk (X1) dan distributor (X2) serta  $e_i$  dalam kondisi konstan atau nol (0), maka volume penjualan (Y) sebesar 0,009.

2. Nilai koefisien  $b_1 = 0,081$ , berarti bahwa apabila nilai variabel diversifikasi produk (X1) mengalami kenaikan sebesar satu satuan, sementara variabel bebas lainnya bersifat tetap, maka volume penjualan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,081.
3. Nilai koefisien  $b_2 = 0,063$ , berarti bahwa apabila variabel distributor (X2) mengalami kenaikan sebesar satu satuan, sementara variabel bebas lainnya bersifat tetap, maka volume penjualan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,063.

Tabel 3. Hasil Analisis Koefisien Determinasi Berganda

Variabel Penelitian	R	R Square	Persentase	
			R	R Square
(X1), (X2), (Y)	0,841	0,708	84,1%	70,8%

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui nilai koefisien korelasi ( $R_{square}$ ) sebesar 0,708 yang berarti bahwa diversifikasi produk (X1) dan distributor (X2) memiliki hubungan yang nyata dengan volume penjualan souvenir (Y) sebesar 70,8%. Tingkat hubungan tersebut dapat dikategorikan sebagai **hubungan yang sangat kuat** karena nilai R (Korelasi Berganda) berada pada nilai di atas 0,800 (lebih mendekati 1 daripada 0).

Tabel 4. Hasil Analisis Koefisien Determinasi Parsial

No	Variabel	Nilai Determinasi
1.	X <sub>1</sub>	0,827
2.	X <sub>2</sub>	0,812

Untuk melihat persentase besarnya pengaruh yang diberikan oleh setiap variabel bebas terhadap variabel terikat maka dapat dilakukan dengan mengalikan nilai  $\beta$  dengan nilai  $r_{xy}$ , sehingga dari hasil analisa dapat diperoleh:

- a. Persentase pengaruh dari Diversifikasi Produk (X1) terhadap Volume Penjualan (Y) sebesar:  
 $r_{1y} \times \beta_1 \times 100\% = \dots\dots\dots\%$   
 $0,827 \times 0,504 \times 100\% = 41,7\%$
- b. Persentase pengaruh dari Distributor (X2) terhadap Volume Penjualan (Y) sebesar:  
 $r_{2y} \times \beta_2 \times 100\% = \dots\dots\dots\%$   
 $0,812 \times 0,358 \times 100\% = 29,1\%$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa variabel bebas yang dominan memberikan pengaruh terhadap volume penjualan (Y) yaitu diversifikasi produk (X1) sebesar 41,7% dari variabel distributor (X2) pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012.

**PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa pelaksanaan diversifikasi produk yang terencana dengan baik dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo. Hal ini dikarenakan pemilik usaha industri kerajinan kerang membuat berbagai macam ragam produk, bentuk produk,

dan ukuran produk untuk menarik minat konsumen. Banyaknya ragam produk, bentuk, dan ukuran yang dibuat, mempermudah konsumen untuk dapat memilih dan membeli produk kerajinan kerang sesuai dengan yang diinginkan.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Tjiptono (2002:132) diversifikasi produk yang terencana dengan baik dapat meningkatkan volume penjualan. Indikator pada variabel diversifikasi produk ini adalah ragam produk, bentuk produk, dan ukuran produk. Tujuan perusahaan melakukan diversifikasi produk tidak lain untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan berbagai macam produk, bentuk produk, dan ukuran produk. Hal tersebut diperkuat oleh salah satu responden bahwa:

*" Tujuan saya melakukan diversifikasi produk tidak lain untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam. Biasanya ada konsumen yang menginginkan produk dengan ragam produk, ukuran, dan bentuk yang berbeda. Misalnya: ada konsumen yang menginginkan tempat tissue dengan ukuran yang kecil dan berbentuk segi empat. Saya hanya menyediakan ukuran besar dan bentuknya persegi panjang. Untuk memenuhi keinginan konsumen tersebut, saya melakukan diversifikasi produk, sehingga keuntungan atau volume penjualan yang saya peroleh setiap tahunnya dapat bertambah mbak (H-41<sup>th</sup>)".*

Ragam produk yang dihasilkan oleh industri kerajinan kerang di Panarukan adalah piring, mangkok, gelas, lepek, kap lampu, tempat tissue, nampan, tempat koran, pigura foto, vas bunga, miniatur telur, tirai, lukisan dari kerang, gelang, kalung, dan anting. Bentuk yang dibuat juga bermacam-macam yaitu bentuk persegi empat, bulat, oval, persegi panjang, bunga, dll. Misalnya piring ada yang berbentuk persegi empat dan bulat; tempat tissue berbentuk persegi empat dan persegi panjang; anting berbentuk bunga, bulat dan oval; lepek berbentuk bulat dan persegi empat; tirai bermotif bintang, hati, bulat, dan persegi empat. Dan ukuran produk yang dibuat juga bermacam-macam yaitu: Pigura foto berukuran 10x15cm, 12x17cm, 15x20cm; Tempat tissue berukuran 15x15cm, 20x20cm, 15x30cm dengan tinggi 10cm, 15cm; Tempat koran berukuran 15x15cm, 20x20cm, 30x30cm dengan tinggi 30cm, 40cm, 50cm; Nampan berukuran 15x30cm, 20x35cm, 20x50cm, dan 25x60cm; Lukisan dari kerang berukuran 15x15cm, 20x30cm, 25x30cm, 30x60cm; Vas bunga mulai dari yang tingginya 10cm, 15cm, 18cm, 20cm, 25cm, dengan diameter 5cm, 10cm, dan 12cm; Cup lampu mulai dari yang tingginya 20cm, 30cm, 60cm, 1m, dengan diameter 12cm, 15cm, dan 20cm; Tirai mulai dari yang berukuran 2m, 2,5m, sampai 3m; Miniatur telur dengan tinggi 6cm, 8cm, 10cm, diameter 4cm, dan 6cm; Gelang mulai dari yang berdiameter 6,5cm, 7cm, dengan lebar masing-masing 2cm dan 3cm; Kalung berukuran 15cm, 20cm, 25cm; Piring bulat mulai dari yang berdiameter 15cm, 23cm, 30cm. Piring kotak mulai dari yang ukuran 10x10cm, 15x15cm, 20x20cm, 25x25cm, 30x30cm; Gelas mulai dari yang tingginya 10cm, 12cm, 15cm, dengan diameter masing-masing 6cm dan 8cm; Lepek bulat berukuran diameter 10cm dan 12cm, lepek kotak berukuran 10x10cm, 12x12cm.

Selain itu, penggunaan distributor dalam penjualan produk juga berpengaruh terhadap volume penjualan industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan. Distributor memiliki peranan yang penting dalam hal pemasaran barang, karena distributor disini adalah orang yang membeli produk kerajinan kerang yang dihasilkan produsen dalam jumlah besar, kemudian ditempat distributor barang tersebut dijual lagi kepada konsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat Swastha (1996:214) dalam hal volume penjualan, produsen cenderung memilih perantara yang dapat menawarkan barangnya dalam volume yang besar untuk jangka panjang. Alasan produsen menggunakan distributor yaitu agar perusahaan dapat menjangkau konsumen sampai ke berbagai daerah. Selain itu, dengan adanya distributor juga akan memudahkan konsumen memperoleh produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan setiap saat dan ditempat manapun. Sehingga pelanggan dapat meningkat dan secara tidak langsung akan dapat meningkatkan volume penjualan. Hal tersebut diperkuat oleh salah satu responden bahwa:

*"Alasan saya menggunakan distributor agar produk kerajinan kerang yang saya buat dapat dinikmati oleh konsumen diberbagai daerah tanpa harus mereka datang langsung ke sini. Selain itu, distributor juga mempunyai pengaruh yang besar terhadap penjualan produk kerajinan kerang pada usaha saya ini. Karena distributor membeli produk kerajinan kerang dalam jumlah yang besar, sehingga akan meningkatkan penjualan produk usaha saya ini (H-41<sup>th</sup>)".*

Industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo sebagian merupakan industri kecil rumah tangga yang berpotensi untuk dapat mengembangkan usahanya. Setelah pemilik industri kerajinan kerang di Panarukan melakukan diversifikasi produk dan juga penggunaan distributor dalam penjualannya, volume penjualan produk kerajinan kerang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan salah satu responden bahwa:

*"Alhamdulillah mbak, setelah saya melakukan diversifikasi produk dengan cara mengembangkan ragam produk, ukuran produk, dan bentuk produk kerajinan kerang dan juga penggunaan distributor dalam penjualan produk kerajinan kerang, volume penjualan perusahaan saya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Sehingga perusahaan saya bisa tetap berkembang dan bertahan sampai saat ini (H-41<sup>th</sup>)".*

Hal tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dengan melakukan diversifikasi produk banyak diminati konsumen dan juga penggunaan distributor dalam penjualan produk kerajinan kerang sangat berpengaruh terhadap volume penjualan. Diharapkan dengan pelaksanaan diversifikasi produk dan juga penggunaan distributor dalam penjualan produk pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan dapat berkembang lebih baik di masa yang akan datang.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai pengaruh diversifikasi produk dan distributor terhadap volume penjualan pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012 dapat disimpulkan bahwa variabel diversifikasi produk dan distributor mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan souvenir pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012 sebesar 70,8% sedangkan sisanya yaitu 29,2% dipengaruhi variabel bebas lainnya yang tidak diteliti. Secara parsial variabel diversifikasi produk mempunyai pengaruh dominan terhadap volume penjualan souvenir pada industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo tahun 2012 yaitu sebesar 41,7%.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dari penelitian ini, diharapkan kepada pemilik industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan untuk terus melakukan diversifikasi produk agar usahanya lebih berkembang dan dapat menambah perantara (distributor) yang menghubungkan produk kerajinan kerang ke konsumen sehingga konsumen bisa mendapatkan produk yang mereka inginkan dengan mudah, sehingga akan meningkatkan volume penjualan.

### Ucapan Terima Kasih

Peneliti yakni Maya Eka Novitasari mengucapkan terima kasih kepada para Dosen Pembimbing yaitu Bapak Drs. Bambang Suyadi, M.Si dan Ibu Titin Kartini, S.Pd, M.Pd yang telah memberikan pengarahan serta solusi atas setiap permasalahan yang peneliti hadapi. Tidak lupa pula, peneliti menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pemilik industri kerajinan kerang di Kecamatan Panarukan yang telah memberikan kesempatan dan bantuan bagi peneliti selama pelaksanaan penelitian.

### Daftar Rujukan

- Darmadji, T. 2005. *Strategi Bisnis 60 Cara Cerdas Mengelola dan Mengembangkan Perusahaan*. Jakarta: PT.Elex Media Kompetindo.
- Kotler, P. 2000. *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium*. Jakarta: PT.Prehallindo.
- Swastha, B. 1996. *Azaz-azaz Marketing Edisi 3*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, F. 2002. *Pemasaran Strategi Edisi II Cetakan 6*. Yogyakarta: Andi Offset.