



**INOVASI PRODUK BATU ALAM DALAM UPAYA PENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA CV SUPERINDO ABADI JEMBER**

*(Innovation Products of Natural Stone In An Effort To Increase Sales Volume at CV
Superindo Abadi Jember)*

SKRIPSI

Oleh

HISTORICA APOSETO WIBOWO

090910202005

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : **Drs. Suhartono, MP.**

Dosen Pembimbing Anggota : **Dra. Sri Wahyuni, M.Si**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2013**



**INOVASI PRODUK BATU ALAM DALAM UPAYA PENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA CV SUPERINDO ABADI JEMBER**

*(Innovation Products of Natural Stone In An Effort To Increase Sales Volume at CV
Superindo Abadi Jember)*

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk
menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) Program Studi
Ilmu Administrasi Bisnis dan mencapai gelar
Sarjana Administrasi Bisnis

Oleh

HISTORICA APOSETO WIBOWO

090910202005

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : **Drs. Suhartono, MP.**

Dosen Pembimbing Anggota : **Dra. Sri Wahyuni, M.Si**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2013**

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan rasa terima kasih sebesar-besarnya pada Sang Pencipta skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Papa Tercinta Drs. Sarbawa M.pd, dan Mama Tersayang Dra. Erna Purwaningtyas, terima kasih yang tak terhingga atas semua pengorbanan, cucuran keringat, kesabaran dan doa yang tak henti-hentinya untuk keberhasilan studiku yang kuraih hingga saat ini.
2. Adikku Aufa Tsani Salsabila dan keluarga besar tersayang, terima kasih atas candaan, dukungan dan perhatian yang diberikan untuk semua keberhasilanku selama ini.
3. Almamater yang kubanggakan Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
4. Guru-guruku sejak TK sampai Perguruan Tinggi terhormat, yang telah memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran.

MOTTO

“Menciptakan dan mengembangkan produk, jasa, dan rencana pemasaran yang baru sangat vital bagi sebuah bisnis”.

(DAVID MINTER & MICHAEL REID)

* 1) David Minter & Michael Reid. 2007. *Lighting Innovation Strategy*. Jakarta: PT Ikrar Mandiriabadi

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Historica Aposeto Wibowo

NIM : 090910202005

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Inovasi Produk Batu Alam Dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Pada CV Superindo Abadi Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 04 September 2013

Yang menyatakan

Historica Aposeto Wibowo

NIM 090910202005

SKRIPSI

**INOVASI PRODUK BATU ALAM DALAM UPAYA PENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA CV SUPERINDO ABADI JEMBER**

*(Innovation Products of Natural Stone In An Effort To Increase Sales Volume at CV
Superindo Abadi Jember)*

Oleh

HISTORICA APOSETO WIBOWO

090910202005

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : **Drs. Suhartono, MP.**

Dosen Pembimbing Anggota : **Dra. Sri Wahyuni, M.Si**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2013**

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Inovasi Produk Batu Alam Dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Pada CV Superindo Abadi Jember” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, Tanggal : 24 September 2013

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua,

Drs. Sugeng Iswono, MA
NIP. 195402021984031004

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota,

Drs. Suhartono, MP
NIP. 196002141988031002

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 195604091987022001

Anggota I

Drs. Totok Supriyanto, M.Si
NIP. 195010041977021001

Mengesahkan,
Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 195207271981031003

RINGKASAN

Inovasi Produk Batu Alam Dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Pada CV Superindo Abadi Jember; oleh Historica Aposeto Wibowo; 090910202005; 2013; 80 halaman; Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik; Universitas Jember.

Batu alam yang sedang diminati ini berhubungan dengan gaya hidup masyarakat yang semakin berkembang, dalam artian masyarakat dewasa ini lebih menginginkan pembaharuan dalam hal desain bangunan yang dihuninya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui inovasi produk batu alam dalam upaya peningkatan volume penjualan pada CV Superindo Abadi Jember. Penelitian ini dilakukan di CV Superindo Abadi Jalan Riau No. 17 Jember dengan menggunakan tipe penelitian deskriptif kualitatif. Tahap pengumpulan data yang peneliti lakukan dengan melakukan wawancara mendalam untuk mengetahui, memperluas, dan memperdalam deskripsi penelitian “*snowball sampling*”. Serta tahap analisis data menggunakan analisis domain dan analisis taksonomi.

Inovasi produk yang dilakukan pada CV Superindo Abadi Jember adalah pada bagian input penambangan bahan baku dilakukan oleh tenaga kerja perusahaan, melengkapi sarana transportasi serta mengolah bahan mentah setelah penambangan dari gumuk oleh tenaga kerja yang dilakukan dengan cara tradisional yaitu dipotong, dicuci serta ditipiskan agar mudah diproses lebih lanjut oleh bagian produksi dengan cara dipotong sesuai ukuran, dipahat dan diukir. Pada awalnya perusahaan memiliki pasar area kampus unej, telah diinovasi menggunakan perluasan pasar yaitu dengan cara mengirim barangnya keluar kota dan menyediakan jasa tukang dan jasa desainer. Limbah dari proses produksi perusahaan dapat dimanfaatkan untuk batu cor. Pada sisi presesnya yang menjadi kendala perusahaan yaitu minimnya peralatan yang berteknologi canggih, namun perusahaan berfikir kreatif dengan menciptakan peralatan sendiri dengan menggunakan tenaga listrik, yaitu pisau potong. Pada sisi outputnya terbagi dalam tiga langkah yaitu pada awalnya perusahaan melakukan proses kreatif, Proses inovasi ukuran, model, ukiran, Proses inovasi yang memanfaatkan jasa relasi. Pada awalnya perusahaan melakukan proses kreatif yang mempunyai tiga aspek yaitu keahlian, kemampuan berpikir fleksibel dan imajinatif. Setelah itu perusahaan baru menciptakan inovasi produk dengan cara menambah dan mengubah ukuran, mudel, serta ukiran. Hasil inovasinya adalah batu khas jember yaitu batu piring, batu singlaraja, batu murmer yang berbentuk tidak beraturan dan tersedia berbagai ukuran serta sesuai permintaan konsumen. Pada tahap akhir perusahaan menentukan inovasi dengan memanfaatkan jasa relasi, hasilnya adalah sesuai dengan keinginan konsumen yang membutuhkan bahan baku apa, modelnya bagaimana serta ukurannya sesuai dengan kebutuhan untuk bangunannya. Inovasi yang dilakukan oleh CV Superindo Abadi Jember merupakan bagian dari kegiatan perusahaan untuk dapat mempertahankan diri terhadap kondisi pesaing yang ada serta diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan pada perusahaan.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Inovasi Produk Batu Alam Dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Pada CV Superindo Abadi Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Dr. Sasongko, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Drs. Suhartono, MP., selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis dan selaku Dosen Pembimbing Utama;
4. Dra. Sri Wahyuni, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Anggota;
5. Drs. Poerwanto, MA., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing selama penulis menjadi mahasiswa;
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan;
7. Kabag serta segenap staff Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
8. Bapak Heriyadi sebagai pemilik CV Superindo Abadi Jember terima kasih banyak karena telah memberi izin untuk dapat melakukan penelitian di CV Superindo Abadi Jember;
9. Bapak Karim, Bapak Yudi serta seluruh karyawan CV Superindo Abadi Jember terima kasih atas kebaikan yang telah meluangkan waktunya untuk bersedia membantu kelancaran penelitian serta memberikan informasi tentang perusahaan dengan jelas;

10. Teman-teman dari Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, khususnya angkatan 2009 yang telah memberi semangat dalam penyelesaian skripsi ini;
11. Sahabat-sahabat yang telah memberikan bantuan, semangat dan teman diskusi, yaitu. Dery, andre, ima, fitri, ari, nugie, nobika, eva, dody, pujo, adam, kevin, regoy, deris, eca, erwin, gely, tiara serta teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu per satu;
12. Teman-temanku tercinta diluar lingkup kampus yang telah memberikan motivasi, semangat yaitu IMAKA JAYA khususnya Risano,SH, jefri, yudha, polo, SH, eka, ST, denny, SE, fuat, SE, danang, S.sos, kiky, citra, diah, alan, rindi, doni, yanuar, inka, kos MABES, khususnya mas widi, sramen, sahdu, serta kos HALMAHERA POJOK khususnya fikar, hendra, pendik, beni, yugo, ari dan mas kus;
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT membalas semua budi baik yang diberikan kepada penulis selama ini, Penulis menyadari bahwa di dalam Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, 18 September 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PEMBIMBING SKRIPSI.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
RINGKASAN.....	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	8
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	8
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.2 Menejemen Produksi.....	9
2.2.1 Pengertian Menejemen.....	9
2.2.2 Pengertian Produksi.....	10
2.2.3 Pengertian Menejemen Produksi.....	10
2.3 Produk.....	11
2.3.1 Tingkatan Produk.....	12

2.3.2	Klasifikasi Produk.....	12
2.3.3	Strategi Produk.....	14
2.3.4	Atribut Produk.....	14
2.4	Produksi.....	15
2.4.1	Pengertian Produksi.....	16
2.4.2	Fungsi Produksi.....	17
2.4.3	Proses Produksi.....	18
2.4.4	Jenis-Jenis Proses Produksi.....	18
2.5	Inovasi.....	19
2.5.1	Peran Pengetahuan Sebagai Keunggulan Kompetitif.....	22
2.5.2	Teori Inovasi.....	23
2.5.3	Sumber Inovasi.....	24
2.5.4	Tujuan Inovasi.....	25
2.5.5	Mengelola Inovasi.....	25
2.5.6	Alur Inovasi.....	26
2.5.7	Tipe Inovasi.....	27
2.5.8	Peran Inovasi.....	27
2.5.9	Inovasi Produk.....	28
2.6	Penjualan.....	32
2.6.1	Pengertian Penjualan.....	32
2.6.2	Jenis-Jenis Penjualan.....	33
2.6.3	Sistem Penjualan.....	34
2.7	Batu Alam.....	35
2.7.1	Pengertian Batu Alam.....	35
2.8	Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	35
BAB 3. METODE PENELITIAN.....		37
3.1	Tipe Penelitian.....	37
3.2	Tahap Persiapan.....	38
3.3	Tahap Pengumpulan Data.....	41
3.4	Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data.....	42

3.5	Tahap Analisis Data.....	43
3.6	Tahap Penarikan Kesimpulan.....	46
BAB 4.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	47
4.1	Gambaran Umum Perusahaan (Analisis Domain).....	47
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	47
4.1.2	Tujuan Perusahaan.....	48
4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan.....	48
4.1.4	Ketenagakerjaan.....	51
4.1.5	Hari dan Jam Kerja.....	52
4.1.6	Sistem Penggajian.....	53
4.1.7	Lokasi.....	53
4.1.8	Modal.....	54
4.2	Proses Produksi Batu Alam.....	54
4.3	Pembahasan Dan Hasil Penelitian (Analisis Taksonomi).....	56
4.3.1	Perusahaan Melakukan Proses Kreatif.....	56
4.3.2	Inovasi produk yang dilakukan oleh CV Superindo Abadi Jember.....	65
4.3.3	Proses inovasi produk yang memanfaatkan jasa relasi dari CV Superindo Abadi Jember.....	69
4.4	Interpretasi.....	74
BAB 5.	PENUTUP.....	79
5.1	Kesimpulan.....	79
5.2	Saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel Jenis Penjualan Batu Alam CV Superindo Abadi Jember.....	5
1.2 Tabel Daftar Pesaing Batu Alam CV Superindo Abadi Jember.....	6
2.1 Tabel Ciri Inovasi Berdasarkan Fokusnya.....	21
2.2 Tabel Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang.....	36
3.1 Tabel Model Analisis Domain.....	44
3.2 Tabel Model Analisis Taksonomi.....	45
4.1 Tabel Jumlah Karyawan CV Superindo Abadi Jember.....	51
4.2 Tabel Gaji Karyawan CV Superindo Abadi Jember.....	53
4.3 Tabel Data Hasil Produksi Tahun 2009-2012 (Dalam Ukuran Per Meter).....	67
4.4 Tabel Data Persediaan (Relasi) Tahun 2010 (Dalam Ukuran Per Meter).....	70
4.5 Tabel Data Persediaan (Relasi) Tahun 2011 (Dalam Ukuran Per Meter).....	71
4.6 Tabel Data Persediaan (Relasi) Tahun 2012 (Dalam Ukuran Per Meter).....	71
4.7 Tabel Peningkatan Penjualan 2009-2012 (Dalam Ukuran Per Meter).....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kegiatan produksi.....	17
2.2 Peran pengetahuan dalam mencapai keunggulan kompetitif.....	22
2.3 Dimensi pembentukan pengetahuan.....	23
2.4 Kesaling-tergantungan proses inovasi dengan proses belajar.....	24
2.5 Hubungan proses belajar dan inovasi.....	24
2.6 Alur inovasi.....	26
4.1 Struktur Organisasi CV Seperindo Abadi Jember.....	49
4.2 Proses Produksi Batu Piring(Jember).....	55