

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PENJUALAN
(Di Sentra UKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara)**

NAMA : NUR ANNISA AMIRINA

NIM : L2H007047

ABSTRAKSI

Pengembangan UKM adalah salah satu terobosan inovasi yang mampu menopang laju pertumbuhan dan krisis ekonomi. Industri Kain Tenun Ikat Troso Jepara merupakan salah satu industri unggulan selain mebel Jepara yang barang produksinya telah di ekspor ke berbagai Negara di kawasan Asia, Eropa dan Singapura. Pada awal tahun 2010, penurunan yang terjadi pada kinerja penjualan produk Kain Tenun Ikat Troso Jepara menjadi signifikan terkait dengan resesi ekonomi dan krisis global yang melanda sebagian besar Negara di Dunia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi inovasi produk untuk meningkatkan kinerja penjualan. Untuk dapat menciptakan inovasi produk yang unggul dan dapat bersaing dengan pesaing yang lain, UKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara dapat melihat pengaruh preferensi pasar, kemauan belajar, dan orientasi teknologi untuk meningkatkan kinerja penjualan.

Masalah penelitian diajukan untuk mengetahui proses peningkatan kinerja penjualan berdasarkan pada inovasi produk yang dibuat . Atas dasar tersebut, sebuah model teoritis dan 4 hipotesis yang dicapai akan diuji dengan menggunakan Structural Equation Model (SEM). Sampel dari penelitian ini adalah 100 industri kecil yang tergabung dalam Sentra UKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara.

Hasil dari penelitian inimenunjukkan bahwa kinerja penjualan dapat ditingkatkan melalui inovasi produk. Terbukti bahwa variabel-variabel tersebut berpengaruh positif terhadap inovasi produk. Faktor yang mempengaruhi iovasi produk adalah preferensi pasar, kemauan belajar, dan orientasi teknologi. Dimana di samping bentuk analisis juga akan diberikan rekomendasi atau usulan kepada UKM untuk meningkatkan kinerja penjualan.

Kata kunci: UKM, Preferensi Pasar, Kemauan Belajar Orientasi Teknologi, Inovasi Produk, Kinerja Penjualan.

ABSTRACT

The development of SMEs are one of breakthrough innovations that can sustain growth and economic crisis. Ikat Woven Fabrics Industry Troso Jepara is one of the leading industries in addition to production of goods Jepara furniture has been exported to various countries in Asia, Europe and Singapore. In early 2010, the decline in product sales performance Ikat Woven Troso Jepara be significantly associated with economic recession and the global crisis that struck most of the countries in the World. This study aims to analyze the factors that affect product innovation to improve sales performance. To be able to create a superior product innovation and can compete with other competitors, SMEs Troso Jepara Ikat Fabrics can see the influence of market preferences, willingness to learn, and orientation of technology to improve sales performance.

Research problems posed to know the process of improving sales performance based on product innovation made. On the basis of these, a theoretical model and 4 tested the hypothesis that will be achieved by using the Structural Equation Model (SEM). Samples from this study are 100 small industry who are members of the SME Centers Ikat Woven Troso Jepara.

Results of these study show that sales performance can be enhanced through innovations that affect innovation product. It is realized that all the variable have a positif relations with product innovation. Factor of innovation product is market preference, willingness to learn, and technology orientation. Where in addition to forms of analysis will also be given recommendations or proposals to SMEs to improve sales performance.

Key words: SMEs, Market Preferences, Willingness to Learn, Technology Orientation, Product Innovation, Sales Performance