

Analisis Pengaruh Inovasi Teknologi dan Kualitas Produk terhadap Jumlah Pejualan Produk Handphone di Toko Bondacell Kab.Enrekang

Wardan¹, Masdar Mas'ud², Nurpadillah³
rafliwardana26@gmail.com¹, masdar.masud@umi.ac.id^{2*},
nurpadillah.nurpadillah@umi.ac.id³,

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia^{2*,3,4}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh inovasi teknologi dan kualitas produk, baik secara parsial maupun simultan, terhadap penjualan HP di Toko Bondan Cell, Enrekang. Penelitian ini juga menguji variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap penjualan. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui metode kuesioner terhadap 47 responden yang merupakan karyawan di Toko Bondan Cell, Enrekang. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Kesimpulan penelitian ini adalah: (1) inovasi teknologi dan kualitas produk secara simultan berpengaruh terhadap penjualan; (2) inovasi teknologi dan kualitas produk masing-masing secara parsial berpengaruh terhadap penjualan; dan (3) kualitas produk merupakan variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap penjualan.

Kata Kunci: Inovasi Teknologi, Kualitas Produk, Penjualan

 This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Pertumbuhan transaksi jual beli dalam jaringan atau online di Indonesia pada saat ini sangat pesat. Teknologi informasi sangat berkembang pesat. Berbagai kegiatan bisnis kecil sampai kegiatan bisnis besar memanfaatkan perkembangan ini untuk menjalankan usahanya. Banyaknya competitor menjadi pertimbangan bagi para pengusaha untuk masuk dalam persaingan yang sangat ketat. Strategi pemasaran dan media yang tepat digunakan untuk bisa meraih pasar yang dituju sehingga volume penjualan selalu meningkat. Digital Marketing adalah salah satu media pemasaran yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan. Mereka sedikit demi sedikit mulai meninggalkan model pemasaran konvensional/tradisional beralih ke pemasaran modern yaitu digital marketing. Dengan digital marketing komunikasi dan transaksi dapat dilakukan setiap waktu/ real time dan bisa meng-global atau mendunia. Dengan jumlah pengguna social media berbasis chat ini yang banyak dan semakin hari semakin

bertambah membuka peluang bagi Peritel untuk mengembangkan pasarnya dalam genggamannya smartphone. Salah satu potensi yang dapat dimanfaatkan adalah teknologi informasi.

Teknologi semakin hari semakin maju. Kemajuan teknologi yang semakin hari semakin cepat ini tentunya membuat banyak perubahan terhadap sebuah negara tidak terkecuali di Indonesia. Dari pesatnya perkembangan teknologi ini membawa banyak pengaruh positif terhadap perusahaan seperti peningkatan terhadap penjualan produk handphone. Dengan adanya inovasi terhadap kemajuan teknologi maka perusahaan dapat meningkatkan penjualan produk handphone di berbagai toko elektronik karena masyarakat lebih suka berbelanja dengan menggunakan teknologi, karena dengan teknologi berbagai kemudahan yang di dapatkan untuk mendapatkan barang belanjanya dan hanya cukup dengan berada dirumah tanpa membuang waktu untuk datang langsung ke toko.

Selain inovasi teknologi, faktor lain yang mempengaruhi penjualan adalah kualitas produk. Kotler & Armstrong (2018:29) mengatakan bahwa "kualitas produk merupakan senjata strategis yang potensial untuk mengalahkan pesaing". Jadi hanya perusahaan dengan menghasilkan kualitas paling baik akan tumbuh dengan pesat, dan dalam jangka panjang perusahaan tersebut akan lebih berhasil dari perusahaan yang lain. Kualitas produk erat hubungannya dengan baik buruknya suatu produk, karena kualitas produk merupakan elemen penilaian konsumen terhadap produk yang diinginkan. Kualitas produk menjadi penting, karena dengan terciptanya produk yang unggul dan baik maka akan mendorong konsumen dalam melakukan pembelian produk tersebut sehingga jumlah penjualan pada perusahaan meningkat.

Toko Bondancell merupakan salah satu toko elektronik yang ada di Kab. Enrekang. Toko ini menawarkan berbagai jenis merek Handphone dan aksesoris-aksesoris elektronik lainnya. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, Toko Bondancell belum melakukan inovasi kemajuan teknologi sehingga penjualan yang didapatkan setiap tahun tidak mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Selain itu, toko Bondancell melakukan pemasaran dengan cara konvensional dan tidak melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi seperti membuat akun media sosial untuk mempromosikan produknya. Berdasarkan masalah tersebut, dapat disimpulkan bahwa inovasi kemajuan teknologi smartphone sangat penting dilakukan oleh perusahaan agar penjualan produknya meningkat.

Inovasi

Menurut Said (2017:27), inovasi adalah suatu perubahan yang terencana dengan memperkenalkan teknologi dan penggunaan peralatan baru dalam lingkup instansi.

Menurut Ancok (2018:34), inovasi adalah peralihan dari prinsip-prinsip, proses, dan praktik-praktik manajemen tradisional atau pergeseran dari bentuk organisasi yang lama dan memberi pengaruh yang signifikan terhadap cara sebuah manajemen yang dijalankan .

Menurut Said (2017:27) Inovasi memiliki pengertian yang tidak hanya

sebatas membangun dan memperbarui namun juga dapat didefinisikan secara luas, memanfaatkan ide-ide baru menciptakan produk, proses, dan layanan.

Berdasarkan penjelasan tersebut inovasi identik tidak hanya pada pembaharuan dalam aspek teknologi atau peralatan yang baru saja, namun juga dalam lingkup yang lebih luas seperti produk, proses, dan bentuk layanan yang menunjukkan adanya suatu perubahan dalam praktik penyelenggaraan suatu organisasi

Teknologi

Teknologi adalah aplikasi dari ilmu pengetahuan untuk memecahkan masalah-masalah praktis dalam kehidupan menggunakan teknologi alat (*hard ware*) dan teknologi sistem (*soft ware*) (Abdul , 2017:38).

Jack (2017:1) mengemukakan bahwa teknologi adalah aplikasi ilmu dan engineering untuk mengembangkan mesin dan prosedur agar memperluas dan memperbaiki kondisi manusia, atau paling tidak memperbaiki efisiensi manusia pada berbagai aspek. Secara luas, teknologi merupakan semua manifestasi dalam arti materiil yang lahir dari daya cipta manusia untuk membuat segala sesuatu yang bermanfaat guna mempertahankan kehidupannya.

Kualitas Produk

Menurut Kotler (2018:70) "Kualitas produk merupakan ciri dan karakteristik suatu barang yang berpengaruh pada kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan maupun tersirat". Kualitas produk adalah bagaimana penerima produk memandang produk sebelum melakukan pembelian, dengan kata lain kualitas produk melebihi harapan konsumen dan sejauh mana konsumen percaya produk mereka melampaui kebutuhan dan harapan (Zeithaml, 2020).

Penjualan

Menurut Syafei (2018:73), penjualan adalah suatu akad penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar suka rela. penjual dapat dikatakan juga jual beli, secara bahasa artinya pertukaran sesuatu dengan sesuatu.

Kotler (2018:53), penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan dan menawarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di toko Bondancell Kabupaten Enrekang. Dan waktu penelitian berlangsung kurang lebih selaman tiga (2) bulan mulai bulan Mei sampai Juni 2022. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari responden dalam bentuk wawancara kepada

karyawan tetap toko Bondancell Kabupaten Enrekang tentang inovasi kemajuan teknologi dan penjualan produk. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus, yaitu teknik pengambilan sampel dimana semua anggota mempunyai kesempatan yang sama untuk dijadikan sampel karena populasinya tidak terlalu banyak yaitu sejumlah 47 orang. maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah semua populasi yang akan diteliti yaitu berjumlah 47 orang. Teknik analisis data pada penelitian ini yaitu kuantitatif yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis yang telah dikemukakan dalam penelitian ini.

Hasil Penelitian

a. Uji Validasi

Pengujian validitas menunjukkan ketelitian serta ketepatan kuesioner yang dibagikan kepada responden. Untuk mengetahui validitas pertanyaan dari setiap variabel, maka r_{hitung} dibandingkan dengan r_{tabel} . r_{tabel} dapat dihitung dengan $df = N - 2$. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 47, sehingga $df = 47 - 2 = 45$, $r_{(45)} = 0,242$. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Tabel 1.
Hasil Uji Validitas

Variabel	Pertanyaan	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Keterangan
Inovasi Teknologi (X1)	X1.1	0,869 > 0,242	Valid
	X1.2	0,947 > 0,242	Valid
	X1.3	0,932 > 0,242	Valid
	X1.4	0,919 > 0,242	Valid
	X1.5	0,792 > 0,242	Valid
	X1.6	0,921 > 0,242	Valid
	X1.7	0,950 > 0,242	Valid
	X1.8	0,913 > 0,242	Valid
Kualitas Produk (X2)	X2.1	0,966 > 0,242	Valid
	X2.2	0,909 > 0,242	Valid
	X2.3	0,945 > 0,242	Valid
	X2.4	0,971 > 0,242	Valid
	X2.5	0,956 > 0,242	Valid
	X2.6	0,966 > 0,242	Valid
	X2.7	0,991 > 0,242	Valid
	X2.8	0,962 > 0,242	Valid
	X2.9	0,962 > 0,242	Valid
	X2.10	0,991 > 0,242	Valid
Penjualan (Y)	Y.1	0,796 > 0,242	Valid
	Y.2	0,821 > 0,242	Valid
	Y.3	0,796 > 0,242	Valid
	Y.4	0,831 > 0,242	Valid
	Y.5	0,820 > 0,242	Valid
	Y.6	0,791 > 0,242	Valid
	Y.7	0,846 > 0,242	Valid
	Y.8	0,815 > 0,242	Valid

	Y.9	0,855 > 0,242	Valid
	Y.10	0,857 > 0,242	Valid
	Y.11	0,775 > 0,242	Valid
	Y.12	0,869 > 0,242	Valid

Sumber: Data primer diolah, 2022

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dalam dalam kuesioner adalah valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur penelitian. Hal ini dibuktikan dengan nilai *Corrected Item - Total* > 0,242.

b. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas menunjukkan seberapa besar suatu instrument tersebut dapat dipercaya dan digunakan sebagai alat pengumpul data. Reliabilitas instrumen yang semakin tinggi, menunjukkan hasil ukur yang didapatkan semakin terpercaya (*reliabel*). Penentuan reabilitas instrumen suatu penelitian adalah:

- 1) Jika *cronbach's alpha* < 0,6 maka reabiliti dikatakan buruk;
- 2) Jika *cronbach's alpha* 0,6 – 0,8 maka reabiliti dikatakan cukup; dan
- 3) Jika *cronbach's alpha* > 0,8 maka reabiliti dikatakan baik. Berikut adalah hasil uji reliabilitas atas variable – variabel:

Tabel 2
Hasil Uji Relialibitas

Variabel	Koefisien Alpha	Keterangan	Variabel
Inovasi Teknologi (X1)	0,968	Baik	Inovasi Teknologi (X1)
Kualitas Produk (X2)	0,991	Baik	Kualitas Produk (X2)
Penjualan (Y)	0,956	Baik	Penjualan (Y)

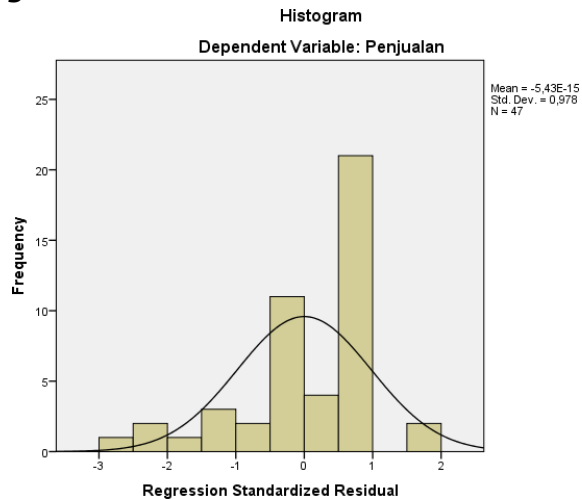
Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas, menunjukkan bahwa semua variabel yang dijadikan instrumen dalam penelitian adalah reliabel dan dapat digunakan sebagai alat pengumpulan data. Sehingga berdasarkan hasil uji reliabilitas diatas, menunjukkan bahwa instrument memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi, hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien *alpha* > 0,60, jadi hasil ukur yang akan didapatkan dapat dipercaya.

c. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah model regresi yang berdistribusi normal. Cara mendeteksi normalitas dilakukan dengan melihat grafik *histogram*.



Gambar 1
Grafik
Histogram

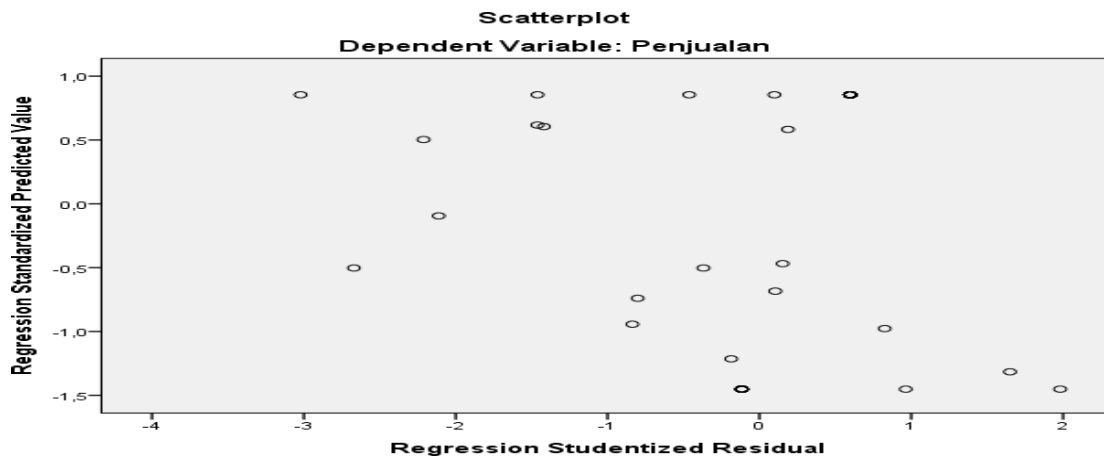
Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan grafik histogram diatas, dapat disimpulkan bahwa grafik histogram memberikan pola distribusi yang mendekati normal.

2. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas menunjukkan bahwa variansi variabel tidak sama untuk semua pengamatan. Jika variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas karena data *cross section* memiliki data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang, dan besar). Untuk mendeteksi adanya Heteroskedastisitas, metode yang digunakan adalah metode chart (diagram *Scatterplot*). Jika:

- 1) Jika ada pola tertentu terdaftar titik-titik, yang ada membentuk suatu pola tertentu yang beraturan (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), maka terjadi Heteroskedastisitas.
- 2) Jika ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar keatas dan dibawah 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi Heteroskedastisitas.



Gambar 2 Diagram Scatterplot

Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan diagram diatas, maka dapat dilihat bahwa data tersebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu, hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terjadinya perbedaan varians dari residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain.

d. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan menguji adanya korelasi antara variabel bebas (*independent*) pada model regresi. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel. Untuk menguji ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya, yaitu dengan melihat *variance inflation factor* (VIF). Nilai *cut-off* yang umum dipakai adalah nilai *tolerance* 0,01. Salah satu cara untuk menguji adanya multikoloniearitas dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai VIF > 10 maka terjadi multikolinearitas.

Tabel 3

Uji Multikolinearitas

Variabel	VIF	Keterangan
Inovasi Teknologi (X1)	2,535	Tidak Multikolinearitas
Kualitas Produk (X2)	2,535	Tidak Multikolinearitas

Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa model regresi untuk variabel independen yang diajukan oleh peneliti untuk diteliti bebas dari multikolinearitas. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat table diatas yang menunjukkan nilai VIF dari masing-masing variabel independen < 10, dan dapat digunakan untuk mengetahui

pengaruh inovasi teknologi dan kualitas produk terhadap penjualan.

e. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial digunakan untuk mengetahui apakah variabel *independet* (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependen* (Y). Pengujian dilakukan dengan taraf signifikansi 0,05. Jika Sig>0,05 maka hipotesis yang diajukan ditolak. Sebaliknya Jika Sig.<0,05 maka hipotesis yang diajukan diterima.

Tabel 4. Uji t

Variabel	Sig.< α	Keterangan	Hipotesis
Inovasi Teknologi (X1)	0,000<0,05	Signifikan	Diterima
Kualitas Produk (X2)	0,000<0,05	Signifikan	Diterima

Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan hasil uji parsial telah dilakukan diketahui bahwa variabel Inovasi Teknologi (X1) dan Kualitas Produk (X2) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Penjualan. Dengan demikian maka hi hipotesis kedua (H2) yang diajukan dalam penelitian ini **diterima**.

f. Uji Simultan (Uji f)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh simultan dari semua variabel *independet* (X) terhadap variabel *dependen* (Y). Pengujian dilakukan dengan taraf signifikansi 0,05. Jika Sig.>0,05 maka hipotesis yang diajukan ditolak. Sebaliknya Jika Sig.<0,05 maka hipotesis yang diajukan diterima.

Tabel 5. Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6,788	2	3,394	127,263	,000^b
Residual	1,173	44	,027		
Total	7,962	46			

Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan hasil uji simultan yang telah dilakukan antara variabel Inovasi Teknologi dan Kualitas Produk dengan Penjualan diketahui bahwa nilai Sig. adalah sebesar 0,000. Nilai tersebut lebih kecil dari derajat kesalahan ($\alpha=0,05$) (0,000<0,05). Dengan kata lain, variabel Inovasi Teknologi dan Kualitas Produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Penjualan handphone di Bondan Cell, Enrekang. Dengan demikian maka hipotesis pertama (H1) yang diajukan dalam penelitian ini **diterima**.

g. Uji Dominan

Uji dominan dilakukan untuk mengetahui pengaruh dominan dari variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini akan diuji manakah dari inovasi teknologi dan kualitas produk yang paling dominan pengaruhnya terhadap penjualan handhphone pada Bondan Cell, Enrekang. Pengujian dominan dilakukan dengan mengalikan nilai *Beta* dan *Zero Order* pada *output* hasil SPSS.

Tabel 6. Uji Dominan

Varibel	Beta	Zero Order	Hasil
Inovasi Teknologi (X1)	0,382	0,845	0,323
Kualitas Produk (X2)	0,594	0,892	0,530
R Square			0,853

Sumber: data diolah, 2022

Dari tabel di atas diketahui bahwa dari kedua variable tersebut, kualitas produk merupakan variabel yang terbukti memiliki pengaruh yang dominan terhadap penjualan. Besaran pengaruh variabel kualitas produk adalah 0,530. Sementara besaran pengaruh variabel inovasi produk hanya 0,323. Dengan demikian maka hipotesis ketiga (H3) yang disertakan dalam penelitian ini diterima.

h. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui persentase besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel independen.

Tabel 7. Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,923 ^a	,853	,846	,16331

Sumber: Output SPSS, 2022

Berdasarkan hasil uji koefisien deteminasi di atas, diketahui bahwa Penjualan mampu dijelaskan oleh variabel Inovasi Teknologi dan Kualitas Produk sebesar 85,3%. Sisanya sebesar 14,7% dari Penjualan dijelaskan oleh variabel lain yang tidak disertakan dalam penelitian.

Pembahasan

Pengaruh Inovasi Teknologi terhadap Penjualan

Inovasi adalah suatu perubahan yang terencana dengan memperkenalkan teknologi dan penggunaan peralatan baru dalam lingkup instansi. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa inovasi teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan handphone di Bondan Cell, Enrekang. Hal ini berarti bahwa inovasi teknologi bukan saja merupakan faktor pendukung akan tetapi juga merupakan faktor penentu meningkat dan menurunnya penjualan.

Hasil penelitian tersebut dikarenakan Bondan Cell selalu terbuka pada perkembangan teknologi. Bondan Cell selalu memperbaharui komputernya, baik hardware maupun software, maintenance databasenya dan selalu memperhatikan konektivitas jaringan dan komunikasi. Hal – hal tersebut yang membuat inovasi teknologi memberikan kontribusi yang berarti terhadap peningkatan penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Sholeh (2019), yang menemukan bahwa kemajuan teknologi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

Pengaruh Kualitas Produk terhadap Penjualan

Kualitas produk adalah bagaimana penerima produk memandang produk sebelum melakukan pembelian, dengan kata lain kualitas produk melebihi harapan konsumen dan sejauh mana konsumen percaya produk mereka melampaui kebutuhan dan harapan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan handphone di Bondan Cell, Enrekang. Hal ini berarti bahwa kualitas produk bukan saja merupakan faktor pendukung akan tetapi juga merupakan faktor penentu meningkat dan menurunnya penjualan. Selain itu, berdasarkan hasil uji dominan juga diketahui bahwa kualitas produk merupakan variabel paling dominan yang memengaruhi penjualan.

Hasil penelitian tersebut dikarenakan Bondan Cell selalu menjual handphone dengan kualitas bagus, kehandalan, daya tahan dan reputasi yang baik. Handphone yang dijual pun memiliki fitur menarik. Selain itu, handphon yang dijual adalah smartphone dengan spesifikasi yang membantu aktivitas penggunaannya. Hal – hal tersebut yang membuat kualitas produk memberikan kontribusi yang besar terhadap peningkatan penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Widyaningrum (2014), yang menemukan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya maka simpulan penelitian ini adalah sebagai berikut: 1. Inovasi teknologi dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penjualan handphone pada Bonda Cell, Enrekang. 2. Inovasi teknologi dan kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan handphone pada Bonda Cell, Enrekang. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi teknologi dan kualitas produk merupakan faktor pendukung sekaligus faktor penentu naik dan turunnya penjualan. 3. Kualitas produk merupakan faktor dominan yang memengaruhi penjualan handphone pada Bonda Cell, Enrekang

Berdasarkan simpulan penelitian di atas maka saran yang diajukan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1. Manajemen Bonda Cell tetap memperhatikan dan terus mengupdate perkembangan teknologi sembari terus mempertahankan kualitas produk. Hal ini didasarkan pada temuan penelitian di mana kedua faktor tersebut merupakan faktor yang menentukan tingkat penjualan. 2. Kepada peneliti selanjutnya agar melakukan penelitian sejenis dengan mengambil lokasi penelitian yang berbeda. Peneliti selanjutnya dapat mempertimbangkan penambahan variabel lainnya yang mempengaruhi penjualan.

Referensi

- Abdul, Kadir. (2017). Pengenalan Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset
- Ancok, Djameludin. (2018). Kepemimpinan dan Inovasi. Jakarta: Erlangga
- Jack. (2017). Pengetahuan Komputer dan Teknologi Informasi. Bandung: Informatika
- Kotler, Philip. (2018). Manajemen Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1 dan 2. Jakarta : Erlangga
- Maron. (2018). Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang, Edisi ke -dua. Jakarta: Grasindo.
- Martin, S. dan Colleran. (2017). Sold! Bagaimana Memudahkan Konsumen Membeli dari Anda. Jakarta : Erlangga.
- Said. (2017). Birokrasi di Negara Birokratis. Malang: UMM Press.
- Sholeh, Rachmad (2019). Pengaruh Kemajuan Teknologi Terhadap Volume Penjualan Ritel di Kota Mojokerto. *Jurnal Optima*. Vol. 3, No. 1 (2019).
- Simamora. (2017). Manajemen Keuangan. Edisi Ke-4. Yogyakarta: STIE YKPN Sugiyono.
- (2018). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung. Alfabeta.
- Suyanto. (2019). Pengantar Teknologi Informasi untuk Bisnis. Yogyakarta. Andi Swastha.
- (2018). Manajemen Pemasaran Modern, Edisi ke 2. Yogyakarta: Liberty Swastha & Irawan.
- (2019). Manajemen Pemasaran Modern, Edisi ke 2. Yogyakarta: Liberty
- Syafei, Rahmat. (2019). Fiqih Muamalah. Bandung: Pustaka Setia.
- Widyaningrum, Izzah Yus Rifa. (2014). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Kripik Tempe "Abadi" Singgahan Kecamatan Kartoharjo Kabupaten Magetan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*. Vol. 2, No. 1