

SKRIPSI

LISTRA DEWI

**STRATEGI PRODUK SEBAGAI SALAH SATU USAHA
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA P.T. "X" DI SIDOARJO**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
1989**

**STRATEGI PRODUK SEBAGAI SALAH SATU USAHA
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA P.T. "X" DI SIDOARJO**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memperlengkapi Syarat - Syarat Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

No. INDIK	0833 1990
TGL. TERIMA	12-9-1989
B ELL MADIAH	Fak. Ekonomi
No. BUKU	FE Dew 5-1
KOPI KE	1 (sah)

Oleh :

LISTRA DEWI

No. Pokok : 1991/FE

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
1989**

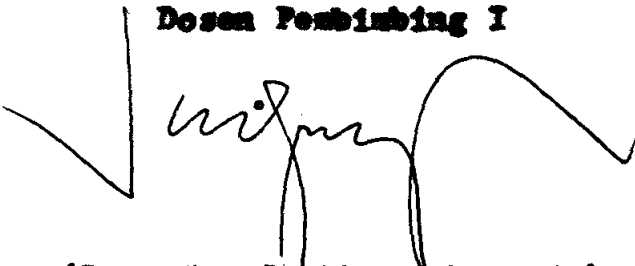
Surabaya, *31 Januari 1969*.....

Dicetujui dan diterima baik

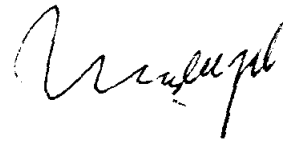
oleh

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Drs. So. Soedjono Abipraja)



(Drs. So. Mustadjab)



Dosen Pembimbing I

[Handwritten signature]
(Drs. So. Tri Harjono)

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan kasih karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Adapun judul skripsi ini adalah : "Strategi Produk Sebagai Salah Satu Usaha Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada P.T. "X" di Sidoarjo", dan tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Pada kesempatan ini pula penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis sehingga terwujudnya skripsi ini, yaitu kepada :

1. Bapak Drs. Eo. Soedjono Abipraja dan Drs. Eo. Mustadjab, selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran dan ketelitian telah memberikan bimbingan yang sangat berharga, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
2. Bapak Drs. Eo. Mustadjab, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Bapak Drs. Eo. Tri Harijono, selaku Pembantu Dekan I dan Bapak Drs. Eo. Trisno Musanto, selaku Pembantu Dekan III

yang telah membantu kelancaran skripsi ini.

3. Semua Bapak dan Ibu dosen yang telah mendidik penulis selama penulis menimba ilmu di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Segenap pimpinan dan staf P.T. "X" di Sidearjo yang telah memperkenankan penulis melakukan penelitian di perusahaan tersebut dan memberikan data yang penulis perlukan.
5. Semua pengurus perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang banyak membantu penulis dalam hal literatur.
6. Semua pihak yang telah banyak membantu penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberi bantuan hingga tersusunnya skripsi ini.

Senoga Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penurah membalas segala kebaikan dan budi baik yang telah diberikan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih kurang dari sempurna maka dengan segala kerendahan hati, semua kritik dan saran akan penulis terima dengan senang hati demi kesempurnaan skripsi ini.

Surabaya,

1989.

Penulis.

DAFTAR ISI

	Halaman
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	viii
B A B :	
I. Pendahuluan	1
1. Pandangan Umum	1
2. Penjelasan Judul	2
3. Alasan Pemilihan Judul	3
4. Tujuan Penyusunan Skripsi	4
5. Sistematika Skripsi	5
6. Metodologi	8
6.1. Permasalahan	8
6.2. Hipotesa kerja	8
6.3. Scope analisa	9
6.4. Prosedur pengumpulan dan pengolahan data	9
II. Pembahasan Strategi Produk Secara Teoritis	12
1. Pengertian tentang Pemasaran	12
2. Pengertian tentang Produk	14
3. Penggolongan dari Produk	15

B A B :	Halaman
4. Pengertian tentang Pengembangan Produk (Product Development)	20
5. Pengawasan Product Development	28
III. Penjelasan Praktis Mengenai Keadaan P.T. "X"	30
1. Gambaran Umum Perusahaan	30
1.1. Sejarah singkat perkembangan perusahaan	30
1.2. Struktur organisasi perusahaan ..	32
2. Kebijakan Pemasaran yang Dijalankan oleh Perusahaan	40
2.1. Kebijakan harga	40
2.2. Kebijakan produk	41
2.3. Daerah pemasaran	42
2.4. Saluran distribusi yang digunakan	42
2.5. Kebijakan promosi	44
III. Analisa Masalah Perusahaan Dan Usaha Pemecahannya	48
1. Pembuktian Masalah	48
2. Sebab-sebab Timbulnya Masalah	50
3. Akibat Adanya Masalah	51
4. Pemecahan Masalah	53
5. Pengujian Hipotesa	56
VI. Kesimpulan Dan Saran	60
1. Kesimpulan	60
2. Saran	61

Daftar Kepustakaan

DAFTAR TABEL

Nomer		Halaman
1.	Daftar Penjualan dalam Unit Per Kg	46
2.	Daftar Profit Margin dan Harga-Jual Per Jenis Produk	47
3.	Volume Penjualan Krupuk Produk A Beserta Presentase Naik (Turun) nya Tahun 1985 - 1988 (Dalam Kg)	49
4.	Komposisi Presentase Penjualan Produk A dan Perbandingan WAFM Terhadap Volume Penjualan Tahun 1985 - 1988	52
5.	Hasil Angket Terhadap Produk A (Dalam Presentase)	58

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Tahap Kehidupan Produk	27
2. Struktur Organisasi P.T. "X" Sidagarjo	34