

B A B I

P R E N D A H U L U A N

1. Pandangan Umum

 Dewasa ini dunia penuh dengan persaingan, demikian juga di Indonesia. Perkembangan perekonomian di negara Indonesia saat ini telah membawa pengaruh yang cukup besar terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan kesejahteraan masyarakat makmur dan juga mengakibatkan tingkat persaingan semakin tajam.

 Bagi perusahaan yang mempunyai modal yang cukup kuat lebih leluasa untuk melakukan berbagai strategi pemasaran dan produksi, salah satu diantaranya adalah mengadakan pengembangan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Untuk itu perusahaan harus mengadakan penelitian agar mengetahui apa yang dikehendaki konsumen sehingga dapat mengadakan penyesuaian antara strategi pemasaran yang dilakukannya dengan permintaan konsumen.

 Pengembangan produk dapat dilakukan baik mengenai bentuknya, mutunya, membuat produk yang baru sama sekali atau hanya merubah ukurannya tanpa merubah mutu serta rasa.

 Demikian halnya dengan P.T. "X" yang dalam merealisasikan penjualannya mengalami penurunan. Bila hal ini tidak segera diatasi, maka dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Oleh sebab itu supaya P.T. "X" dapat mening-

katkan kembali volume penjualannya, hendaknya perusahaan mengadakan pengembangan produk yang sesuai dengan keinginan, kebutuhan konsumen dan harga yang dapat terjangkau.

2. Penjelasan Judul

Untuk menghindari interpretasi yang lain daripada apa yang dimaksudkan, maka di sini penulis akan menjelaskan kata-kata yang tertulis dalam judul skripsi ini. Judul skripsi ini adalah : "STRATEGI PRODUK SEBAGAI SALAH SATU USAHA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA P.T. "X" DI SIDOARJO".

- Strategi produk adalah : beberapa akal/siasat yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan agar produk yang dihasilkan atau yang ditawarkan ke pasar dapat memenuhi selera serta kebutuhan daripada konsumen.
- Usaha adalah : upaya yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu.
- Meningkatkan adalah : di sini artinya sama dengan menambah, menaikkan.
- Volume penjualan adalah : jumlah kuantitatif produk atau jasa yang dijual oleh seorang produsen.
- P.T. adalah : suatu persekutuan untuk menjalankan perusahaan yang modal usahanya dibagi atas beberapa saham, di mana setiap sekutu berhak atas saham yang di-

ambilnya dan bertanggung jawab pula sebesar sahan yang dimilikinya.

Dengan demikian pengertian daripada judul skripsi yang penulis uraikan di atas mempunyai maksud sebagai berikut : Strategi produk merupakan sesuatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai sasaran yang telah ditentukan yaitu meningkatkan volume penjualan dengan cara menambah jenis produk dengan ukuran yang berbeda, sehingga dapat memenuhi selera serta kebutuhan konsumen.

3. Alasan Pemilihan Judul

Pada setiap perusahaan selalu ada kemungkinan gagal dalam memasarkan barang-barangnya. Tetapi dengan semakin majunya ilmu pengetahuan dan teknologi, maka semakin banyak pengusaha yang menyadari bahwa pengembangan dan penyempurnaan produk secara terus-menerus adalah merupakan kunci pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam kondisi persaingan di jaman modern ini perusahaan menghadapi resiko yang semakin besar untuk kehilangan pasarnya, bahkan dapat mengalami kebangkrutan bila kebijaksanaan yang telah dijalankan oleh perusahaan khususnya di dalam menghasilkan produk tidak ditinjau kembali untuk disesuaikan dengan kebutuhan, selera, serta

kemampuan konsumen dalam menjangkau harga produk tersebut. Oleh sebab itu maka perusahaan dituntut agar berusaha dan bertindak untuk memperluas pasar yang telah dikuasai dan merebut pasar, paling tidak mempertahankan luas pasar yang telah dikuasai.

Untuk mencapai tujuan ini, salah satu jalan yang ditempuh adalah membuat program perencanaan dan pengembangan barang yang dihasilkan.

Berdasarkan hal-hal di atas, maka penulis di dalam pembuatan skripsi ini tertarik untuk memilih judul : "Strategi Produk Sebagai Salah Satu Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada P.T. "X" di Sidoarjo".

4. Tujuan Penyusunan Skripsi

Tujuan penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Menambah bekal ilmu pengetahuan secara realistis dalam praktek dunia usaha khususnya permasalahan yang ada kaitannya dengan bidang produk, sehingga dapat memperluas wawasan penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang pernah diperoleh di bangku kuliah.
2. Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan yang menjadi obyek pengamatan penulis terutama di dalam memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan tersebut.

3. Ingin menekankan pada perusahaan betapa pentingnya arti strategi produk untuk kelangsungan hidupnya.
4. Memberikan saran yang mungkin oleh perusahaan dapat diterima dan dipakai sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan kebijaksanaan selanjutnya.

5. Sistematika Skripsi

Untuk mempermudah mengenai pengertian masalah yang dibahas dalam skripsi ini, maka penulis membagi dalam 5 (lima) bab yang disusun sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan.

Sebelum menginjak pada pembahasan materi pokok dari skripsi ini, penulis terlebih dahulu akan mengemukakan tentang :

- Pendangan umum.

Yaitu yang memberikan gambaran secara ringkas daripada skripsi ini.

- Penjelasan judul.

Yaitu bagian yang akan menguraikan pengertian kata demi kata daripada judul skripsi ini.

- Alasan pemilihan judul.

Yaitu bagian di mana penulis akan menjelaskan, mengapa dipilih judul skripsi ini. Selain itu juga akan dibicarakan mengenai pe-

nyusunan skripsi ini.

- **Metodologi.**

Di dalam metodologi ini mencakup antara lain permasalahan, yaitu menjelaskan masalah yang timbul dalam perusahaan, kemudian mengemukakan hipotesa kerja yang dikemukakan oleh penulis untuk mengatasi permasalahan, demikian juga dengan scope analisa yaitu yang akan membatasi ruang lingkup pembahasan skripsi ini. Dan yang mengakhiri bab ini adalah penjelasan tentang prosedur pengumpulan serta pengolahan data, yaitu akan menjelaskan secara singkat tentang cara mengolah data yang tepat.

Bab II : Tinjauan teoritis mengenai strategi produk dalam suatu perusahaan, adalah merupakan isi dari bab ini. Teori-teori tersebut merupakan dasar penulis melakukan analisis masalah serta mengajukan hipotesis, di mana sistematikanya adalah sebagai berikut :

Pengertian tentang marketing (pemasaran), pengertian daripada produk, penggolongan produk, pengertian tentang pengembangan produk, serta maksud diadakannya pengawasan terhadap pengembangan produk.

Bab III : Dalam bab ini penulis kemukakan penjelasan mengenai keadaan P.T. "X" di Sidoarjo, dengan sistematis sebagai berikut :

Gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan dan struktur organisasi perusahaan, selanjutnya diuraikan tentang kebijaksanaan yang dijalankan oleh perusahaan selama ini, serta daerah pemasarannya.

Bab IV : Analisa masalah perusahaan dan usaha pemecahannya.

Dalam bab ini diutarakan analisa masalah perusahaan serta usaha pemecahannya dan yang termuat dalam bab ini antara lain :

Pembuktian masalah, sebab-sebab timbulnya masalah, akibat adanya masalah, pemecahan masalah serta pengujian hipotesa.

Bab V : Kesimpulan dan saran.

Dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan dari uraian-uraian yang telah dikemukakan sebelumnya, di samping itu juga memberi saran-saran yang sekiranya dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapi di masa mendatang.

6. Metodologi

6.1. Permasalahan.

Di masa yang serba sulit ini, bagi perusahaan-perusahaan yang tidak dapat menyesuaikan dengan keinginan konsumen, maka akan mengalami penurunan volume penjualan. Sebagaimana kita ketahui dari tahun ke tahun dapat merupakan salah satu petunjuk ada atau tidak adanya perkembangan pada suatu perusahaan.

Berdasarkan hasil peninjauan pendahuluan serta penelitian-penelitian yang dilakukan pada Perusahaan Krguk P.T. "X" di Sidoarjo, maka berikut ini dikemukakan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tersebut, yakni : volume penjualan untuk jenis produk A mengalami penurunan. Hal ini disebabkan kurangnya perhatian perusahaan terhadap strategi produk yang dijalaakannya, di mana produk yang dihasilkan kurang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Sedangkan diketahui bahwa produk A mempunyai Profit Margin yang paling besar. Sehingga dapat dikatakan bahwa turunnya penjualan produk tersebut juga mengakibatkan penurunan terhadap keuntungan (profit) perusahaan.

6.2. Hipotesa kerja.

Berdasarkan pada permasalahan yang telah disebut di atas, penulis menyusun hipotesa kerja sebagai berikut:

"Jika P.T. "X" dapat menjalankan strategi produk dengan baik yakni dengan mengembangkan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, tanpa mengurangi mutu/kualitas serta rasanya, maka diharapkan perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya".

6.3. Scope analisa.

Berpangkal pada pokok permasalahan dan hipotesa kerja yang telah diuraikan di atas, maka pembahasan skripsi ini penulis batasi pada masalah strategi produk, khususnya dalam hal ukuran dari produknya, yang mana pembahasan ini nantinya akan membawa kepada perbaikan-perbaikan yang akan menuju pada keberhasilan penjualan produk sehingga sebagai akibatnya diharapkan perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan. Dengan asumsi faktor harga, daerah pemasaran, saluran distribusi, promosi atau faktor-faktor lainnya sudah memadai dan tidak ada masalah.

6.4. Prosedur pengumpulan dan pengolahan data.

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan untuk mengetahui permasalahan, sebagai pangkal tolak pembentukan hipotesa kerja, penulis menghubungi sumber-sumber yang relevan dalam memperoleh data yang diperlukan tersebut. Dalam hal ini penulis melakukan :

6.4.1. Observasi pendahuluan.

Penulis melakukan observasi pendahuluan dengan maksud untuk mengetahui permasalahan yang sebenarnya secara menyeluruh, sehingga dengan demikian dapatlah diketahui masalah pokok yang akan dibahas.

6.4.2. Survey lapangan.

Dalam survey lapangan penulis melakukan penelitian lebih mendalam dan sistematis, baik melalui wawancara dengan petugas-petugas yang penulis anggap dapat memberikan jawaban-jawaban yang diperlukan maupun melalui suatu questioner.

6.4.3. Studi kepustakaan.

Dalam menentukan hipotesa kerja dapat juga digunakan literatur sebagai rumusan penunjang. Studi kepustakaan akan mempersingkat waktu, karena penelitian-penelitian yang sama sudah disajikan dalam karya-karya orang lain bahkan dapat memberikan pengarah dan introspeksi pandangan - pandangan yang terungkap dalam kepustakaan. Ini sangat penting, karena tidak ditiru begitu saja, tetapi dianalisa secara kritis. Ternyata dengan melakukan studi kepustakaan ini penulis memperoleh bahan-bahan yang menunjang penulis, baik dalam pembentukan hipotesa kerja maupun melakukan analisa da-

lan penyusunan skripsi ini.

6.4.4. Pengolahan data.

Data yang diperoleh dari hasil survey tersebut di teliti serta diseleksi sesuai dengan kebutuhan. Kemudian data tersebut dibandingkan dengan teori, untuk selanjutnya dianalisa dengan jalan memper - bandingkan antara teori dengan keadaan yang sebenarnya, dan akhirnya ditarik suatu kesimpulan sebagai dasar dari saran-saran yang akan diberikan dalam skripsi ini.