

BAB I

PENDAHULUAN

1. Pandangan Umum

Pada saat sekarang ini banyak perusahaan tidak lagi hanya mengandalkan pada produknya yang sudah ada dalam usaha meningkatkan penjualannya, terutama bila produk perusahaan ada yang rusak/cacat, maka perlu mengambil tindakan penyelamatan yaitu misalnya dengan memperbaiki kualitas produk yang sudah ada, menyesuaikan dengan selera konsumen agar hasil produksinya tetap digemari atau dengan mengadakan inovasi baru mengenai produk perusahaan. Hal ini penting mengingat pesaing selalu berusaha menjadi lebih baik di dalam kualitas produk dengan harga yang bersaing, dan hal ini adalah ancaman bagi setiap perusahaan.

Keberhasilan perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menjalankan kebijaksanaan pemasarannya yang lebih dikenal dengan sebutan kebijaksanaan marketing mix perusahaan, yang meliputi kebijaksanaan dalam hal produk, harga, saluran distribusi, dan promosi.

Dari uraian di atas penulis ingin membahas sebagian dari strategi marketing mix tentang produk yaitu

usaha yang dilakukan oleh Tirta Mas Megah dalam produknya. Mula-mula hasil produksinya adalah air minum mineral dalam kemasan yang besar yang mendapat pasaran cukup baik, tetapi karena pesaing juga banyak yang memproduksi produk air minum mineral tersebut maka lama kelamaan permintaan akan air minum mineral tersebut mulai menurun, di mana penurunan ini dapat terlihat pada tiga tahap terakhir ini, yaitu bulan Juli, Agustus dan September 1996. Untuk menarik konsumen, maka perusahaan mulai memperhatikan dan menyempurnakan produknya antara lain : dengan membuat kemasan untuk produk air minum mineral, yaitu ditempatkan dalam kemasan-kemasan yang lebih kecil, memperbaiki kualitas plastik sebagai kemasan air minum mineral, dan membuat air minum mineral semakin jernih dan bersih.

Untuk menyempurnakan kualitas produk yang sudah ada dan mulai meneliti dan memasarkan produk hasil inovasi pada bagian lit-bang yang ada di perusahaan tentunya membutuhkan biaya yang tidak sedikit, sedangkan peningkatan penjualannya sulit ditentukan secara pasti, sehingga dari sini penulis memberanikan diri untuk menulis sebuah skripsi dengan judul : "Pengaruh Pengembangan Produk Dalam Hubungan Dengan Kenaikan Penjualan Pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya".

2. Penjelasan Judul

Dalam skripsi ini penulis memilih judul : "Pengaruh Pengembangan Produk Dalam Hubungan Dengan Kenaikan Penjualan Pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya".

Adapun pengertian dari judul tersebut adalah :

1. Pengaruh, adalah sejauh mana suatu peristiwa mempengaruhi hal yang lain.
2. Pengembangan Produk, adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperbaiki kualitas produk yang sudah ada dan menciptakan produk baru yang sesuai dengan selera konsumen.
3. Kenaikan Penjualan, adalah peningkatan volume penjualan.
4. PT, adalah perseorangan terbatas di mana modalnya terdiri dari saham-saham dan tiap-tiap orang memiliki satu lembar saham atau lebih.
5. Tirta Mas Megah, adalah perusahaan air minum mineral yang menjadi obyek penelitian penulis.

Dengan demikian maksud dari judul ini secara keseluruhan adalah : menganalisa seberapa jauh hubungan kegiatan yang dilakukan perusahaan yaitu dengan mengadakan penyempurnaan kualitas produk yang sudah ada dan menciptakan produk baru yang sesuai dengan selera konsumen untuk meningkatkan volume penjualannya.

3. Alasan Pemilihan Judul

Adapun alasan penulis memilih judul ini adalah :

1. Dalam kondisi perekonomian yang lesu dan penuh persaingan antara produk-produk air minum mineral seperti sekarang ini mengakibatkan semakin sempitnya ruang gerak pemasaran produk air minum mineral dari PT Tirta Mas Megah, Surabaya. Oleh karena itu sangatlah penting bagi perusahaan untuk mengadakan pengembangan produk dengan menyempurnakan dan menciptakan variasi produk yang sesuai dengan selera dan sikap konsumen yang selalu kritis dalam memilih air minum mineral yang sesuai dengan kebutuhannya, sedangkan peningkatan penjualan dengan adanya pengembangan produk itu sulit ditentukan secara pasti.

2. Dalam hal penyusunan skripsi ini penulis dapat memperoleh data-data yang diperlukan dari PT Tirta Mas Megah tersebut.

Berdasarkan alasan tersebut di atas penulis memilih judul tersebut.

4. Tujuan Penyusunan

Adapun tujuan penulis dalam menyusun skripsi ini adalah :

1. Untuk memberikan gambaran realistis tentang masalah yang dihadapi oleh PT Tirta Mas Megah, Surabaya.
2. Untuk mengetahui hubungan antara biaya pengembangan produk dengan volume penjualan.
3. Untuk mengetahui perkiraan penjualan produk PT Tirta Mas Megah, Surabaya pada masa yang akan datang.
4. Dengan terwujudnya skripsi ini, diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan pimpinan perusahaan Tirta Mas Megah pada khususnya.

5. Sistematika Skripsi

Untuk memahami isi dari skripsi ini yang penulis susun ini, perlu kiranya penulis mengutarakan secara garis besar dari skripsi yang penulis susun ini. Skripsi ini terbagi dalam lima bab yang tersusun sebagai berikut :

Bab I. Pendahuluan

Dalam bab ini menguraikan tentang materi yang dibahas dalam skripsi ini meliputi : pandangan umum, penjelasan judul, alasan pemilihan judul, tujuan penyusunan, sistematika skripsi, dan metodologi yang terdiri dari : permasalahan, hipotesa kerja, skope analisa serta prosedur pengumpulan dan pengolahan data.

Bab II. Tinjauan Teoritis Tentang Pengembangan Produk.

Dalam bab ini menguraikan teori-teori yang berhubungan dengan pengembangan produk, yang meliputi : marketing, produk, pengembangan produk, tahap-tahap pengembangan produk yang terdiri dari : tahap pemilihan atau penyaringan, tahap analisa bisnis, tahap pengembangan, tahap pengujian serta tahap komersialisasi; dan hubungan antara pengembangan produk dengan volume penjualan.

Bab III. Gambaran Umum Perusahaan.

Dalam bab ini menguraikan : sejarah perkembangan perusahaan, struktur organisasi, produk yang dihasilkan, lokasi perusahaan, kebijaksanaan pengembangan produk.

Bab IV. Pengaruh Pengembangan Produk Dalam Hubungan Dengan Kenaikan Penjualan Pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya.

Dalam bab ini diuraikan antara lain : pembuktian masalah, sebab-sebab adanya masalah, akibat masalah, pemecahan masalah dengan menggunakan metode koefisien korelasi dan regresi linier sederhana; serta pembuktian hipotesa.

Bab V. Kesimpulan dan Saran.

Dalam bab ini yang merupakan penutup dari skripsi, penulis akan mencoba menarik kesimpulan dari uraian-uraian yang telah dijelaskan dalam bab IV, serta selanjutnya saran yang mungkin dapat berguna sebagai bahan perbandingan dalam pengambilan keputusan untuk mengatasi kesulitan yang dihadapi.

6. Metodologi

Metodologi yang penulis gunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

6.1. Permasalahan.

Berdasarkan data yang diperoleh penulis selama mengadakan peninjauan pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya ternyata volume penjualan mengalami penurunan selama tiga bulan terakhir ini yakni mulai bulan Juli sampai dengan bulan September 1990. Menurut hemat penulis hal ini disebabkan karena perusahaan kurang memperhatikan kualitas maupun variasi produk air minum mineral dalam tahun-tahun terakhir ini. Walaupun perusahaan telah menganggarkan untuk biaya pengembangan

produk, namun berdasarkan informasi pada bagian Lit-bang yang ada di perusahaan biaya tersebut kurang memadai.

Dengan demikian permasalahan yang sedang dihadapi oleh PT Tirta Mas Megah Surabaya ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

Volume Penjualan pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya mengalami penurunan selama tiga bulan terakhir ini. Hal ini disebabkan karena perusahaan kurang memperhatikan pengembangan produk baik dalam kualitas maupun dalam jumlah variasi produk, sehingga produk-produk jadi yang ada di dalam perusahaan menumpuk.

6.2. Hipotesa Kerja.

Dalam usaha memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi oleh PT Tirta Mas Megah, Surabaya maka penulis menggunakan hipotesa kerja sebagai berikut :

Apabila PT Tirta Mas Megah, Surabaya mengadakan pengembangan produk yang sesuai dengan selera konsumen, maka diharapkan volume penjualan total dari PT Tirta Mas Megah, Surabaya dapat lebih ditingkatkan.

6.3. Skope Analisa.

Pemasaran mencakup persoalan yang luas sekali, seperti struktur harga, sistem distribusi dan lain-lain.

Dalam pembahasan skripsi ini terbatas pada pengembangan produk dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan pada PT Tirta Mas Megah, Surabaya.

6.4. Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Data.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menggunakan prosedur pengumpulan dan pengolahan data yaitu sebagai berikut :

6.4.1. Pengumpulan Data :

- a. Mengadakan penelitian pendahuluan dengan pimpinan perusahaan untuk mengetahui permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan tersebut.
- b. Membuat daftar pertanyaan tentang masalah yang akan dibahas dan wawancara langsung dengan responden yang bersangkutan.
- c. Meminta data yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

d. Mengadakan studi kepustakaan.

Yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari literatur-literatur, catatan perkuliahan dan bahan-bahan lain yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

6.4.2. Pengolahan Data.

Untuk mengetahui dan membuktikan adanya korelasi atau tidaknya antara pengembangan produk terhadap kenaikan penjualannya, maka akan digunakan analisa sebagai berikut :

1. Koefisien korelasi.

2. Regresi linier sederhana.

setelah itu ditarik kesimpulan dan saran.

Rumus untuk koefisien korelasi :

$$r = \frac{n \sum X_i Y_i - \sum X_i \cdot \sum Y_i}{\sqrt{n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2} \cdot \sqrt{n \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2}}$$

Rumus untuk analisa regresi

$$Y = a + bX$$

di mana : $a = \bar{Y} - \bar{b}X$

$$b = \frac{\sum X_i \cdot Y_i}{\sum X_i^2}$$