

**PELAKSANAAN PRODUCT DEVELOPMENT
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PR “ VALAS” KEDUNGKANDANG
MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen



Disusun Oleh :

Alfred Loarens Sidelisa

02.220.226

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Alfred Loarens Sidolisa
Nomor Pokok : 02.220.226
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pelaksanaan Product Development untuk meningkatkan volume penjualan pada PR " VALAS" Kedungkandang Malang.

Malang, Maret 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi



Dra. Erna Setijani, MM

Pembimbing



Dr. Tanto Gatot Sumarsono, MS.

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang



Drs. Maxion Sumtaky, M.Si

**PELAKSANAAN PRODUCT DEVELOPMENT
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PR "VALAS" KEDUNGKANDANG
MALANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

ALFRED LOARENS SIDOLISA

02.220.226

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal, 09 Juni 2006

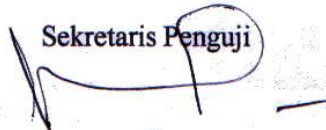
Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



(Dr. Tanto Gatot Sumarsono, MS)

Sekretaris Penguji



(Drs. Petrus Djawabani, MM)

Anggota Penguji



(Dra. Hj. Aniek Sustiani, MM)

Skripsi ini Telah Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

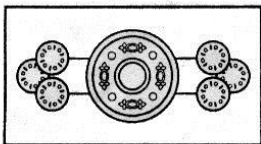
Malang, 09 Juni 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Merdeka Malang



Drs. Maxion Sumtaky, MSi



PERUSAHAAN ROKOK "VALAS"

Jl. Timur Sungai No. 11 Kedungkandang Malang Tel. 0341 - 721535

No. : VL/XX/10/05
Perihal : Surat Keterangan
Lamp. : -

Kepada Yth.
Bpk/Ibu Dosen Pembimbing
Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang

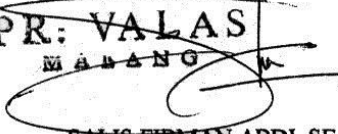
Bersama surat ini kami selaku Pimpinan Perusahaan Rokok VALAS Malang, menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

Nama : ALFRED LOARENS SIDOLISA
Npk : 02.220.226
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Universitas : Merdeka Malang

Telah melaksanakan penelitian untuk penyusunan skripsi di Perusahaan Rokok VALAS Malang.
Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 31 Oktober 2005

General Manager

PR: VALAS
MALANG

SALIS FIRMAN ABDI SE

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Alfred Loarens Sidolisa

NPK : 02.220.226

Universitas : Merdeka Malang

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tempat/Tgl. Lahir : Kendari, 27 Oktober 1984

Alamat : Jl. Malik Raya No. 42 Kendari

Nama Orang Tua (Ayah) : Tommy Sidolisa

(Ibu) : Netty Hewi

Riwayat Pendidikan : 1. 1990-1996 lulus SD Kristen Kendari
2. 1996-1999 lulus SLTP Negeri 1 Kendari
3. 1999-2002 lulus SLTA Negeri 1 Kendari
4. 2002 terdaftar sebagai mahasiswa UNMER
Malang.

motto

*Sebuah prestasi dan kesuksesan
tanpa didukung oleh sikap mental dan kepribadian yang baik,
maka akan rapuh dan mudah runtuh*

Specials Thank's

1. *Thank's to Jesus Christ atas kesehatan, pertolongan dan perlindungan yang Dia berikan di sepanjang kehidupanku, sehingga saya mengucapkan syukur kepadaMu karena saya dapat menyelesaikan Skripsi saya dengan hasil yang baik dan memuaskan. Engkau adalah Allah yang baik dan penuh kasih, tanpa campur tangan Mu maka skripsi ini tidak dapat selesai. Terima kasih banyak Tuhan Yesus, Haleluya..... A M I N.*
2. *Terima kasih untuk kedua orangtua ku (Papi & Mami) yang telah memberikan dorongan dan Doa mulai dari awal penyusunan skripsi ini hingga selesai. Papi n Mami kini saya telah mempersembahkan yang terbaik buat kalian.*
3. *Syalloom.... Buat Bethany Family's saya mengucapkan terima kasih atas dukungan doanya kepada saya, sehingga saya telah menyelesaikan skripsi ini. Tuhan memberkati... Amin.*
4. *Buat seseorang yang sangat baik, kalem, n cantik Natalia Desy Ariwati, SE yang telah mendukung saya di dalam doa dan telah mendorong saya untuk segera mengikuti ujian Skripsi. Semoga cinta sejati antara kita berdua selalu di berkati oleh Tuhan Yesus. God Bless You sayang...*
5. *Buat Team BCT- Corner E6/7 : Del Ody Petrucci (Ody), Agung n Nadya, Yaser, Uphy N Remy, dan Wink-Q (Wirwit). Thanks ya atas semua dukungan dan kebaikan komorang ces kepada saya.*
6. *Buat Siska, Nurul, Bagus, dan Ratna terima kasih atas dukungannya ya Friend's.*
7. *Pagi... HUGOS...!! Terima Kasih juga buat Pimpinan n Crew HUGO'S Café MALANG yang telah memberikan fasilitas & pelayanan yang terbaik buat saya. Semoga Hugos Entertainment Group tambah sukses selalu.*
8. *Buat temen-temen KKN kelompok 1 2006, terima kasih untuk rasa persaudaraan dan persahabatan selama di desa Sumbersuko Wagir, hingga sekarang ini kenangan itu akan ku ingat selalu. Ok.*
9. *Thanks to Ka' lily yang telah banyak membantu dan memberikan masukan kepda saya selama 4 tahun saya di Malang. Semoga Ka' lily n Budy selalu di lindungi oleh Tuhan.*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Pelaksanaan Product Development Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PR. “Valas” Kedungkandang Malang.**

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar S-1 di bidang ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Merdeka Malang.

Penulis menyadari bahwa tidak ada manusia yang sempurna, begitu juga dalam penulisan dan penelitian skripsi ini yang tidak lepas dari kerjasama, bimbingan, pengarahan, diskusi dan nasihat dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, Msi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu Dra. Erna Setijani, MM, selaku Ketua Program Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
3. Ibu Dra. Hj. Kurnia, MM, selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang.
4. Dr Tanto Gatot Sumarsono MS, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak arahan, bimbingan, serta motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

5. Ibu Dra. Nanik Sisharini, MM, selaku Dosen Wali, terima kasih atas saran dan petunjuknya selama ini.
6. Bapak Drs. Uddin Ismail MM, yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan selama penyelesaian skripsi.
7. General Manajer PR. "Valas" Kedungkandang Malang, Bapak Salis F.A yang telah banyak membantu penulis dalam penelitian.
8. Dan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini , penulis mengucapkan sangat berterima kasih.

Akhirnya dengan kerendahan hati penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini.

Malang, Juli 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Pengesahan Tim Penguji	iii
Halaman Surat Keterangan Penelitian	iv
Halaman Riwayat Hidup	v
Halaman Motto	vi
Halaman Persembahan	vii
Halaman Kata Pengantar	viii
Halaman Daftar Isi.....	x
Halaman Daftar Tabel.....	xiii
Halaman Daftar Gambar.....	xiv
Abstraksi.....	xv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah Penelitian	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II. LANDASAN TEORI	5
A. Pengertian Manajemen Pemasaran	5
B. Marketing (Pemasaran)	6
C. Pengertian Produk.....	7

D. Konsep Produk.....	8
E. Penggolongan Produk.....	9
F. Pengertian Pengembangan Produk (<i>Product Development</i>).....	11
G. Macam-macam Pengembangan Produk	13
H. Tujuan Pengembangan Produk.....	14
I. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Pengembangan Produk.....	15
J. Siklus Usaha Produk (<i>Product Life Cycle</i> atau PLC) ...	16
K. Macam-macam Pengembangan Produk.....	18
L. Tahap-Tahap Dalam Pelaksanaan Pengembangan Produk.....	19
M. Masalah-masalah Pengembangan Produk.....	20
N. Strategi Produk Baru	21
O. Pengawasan Terhadap Pengembangan Produk	22
P. Hubungan Pengembangan Produk dengan Volume Penjualan	23
Q. Penelitian Terdahulu.....	24
R. Kerangka Konseptual Penelitian.....	26
S. Hipotesis Penelitian	26
BAB III. METODE PENELITIAN.....	27
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	27
B. Definisi Operasional Variabel	28
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	28

D. Lokasi Penelitian	28
E. Jenis Data	28
F. Teknik Pengumpulan Data	29
G. Teknik Analisis Data	30
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL	
PENELITIAN.....	33
A. Hasil Penelitian.....	33
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	33
2. Lokasi Perusahaan	34
3. Bentuk Hukum Perusahaan	35
4. Struktur Organisasi	35
5. Personalia.....	39
6. Produksi dan Proses Produksi	42
7. Pemasaran.....	47
8. Keuangan Perusahaan.....	51
9. Tujuan Perusahaan.....	52
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	53
1. Penyajian Data.....	53
2. Analisis Data	55
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran-saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Perusahaan Rokok "Valas" Malang Jumlah Tenaga Kerja Tahun 2006	39
Tabel 2. Perusahaan Rokok Valas Malang Jumlah Karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2006	40
Tabel 3. Perusahaan Rokok Valas Malang Jadwal Dan Jam Kerja Karyawan Tahun 2006	41
Tabel 4. Perusahaan Rokok Valas Malang Target dan Realisasi Penjualan	51
Tabel 5. Perusahaan Rokok "Valas" Malang Biaya Pengembangan Produk Tahun 1999-2004	54
Tabel 6. Perusahaan Rokok "Valas" Malang Volume Penjualan Tahun 1999-2004	55
Tabel 7. Analisis Korelasi dan Regresi Sederhana	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan Rokok "Valas"	36
Gambar 2. Tahap-tahap Proses Produksi.....	46

ABSTRAKSI

Seluruh perusahaan baik besar maupun kecil, sangat menyadari akan pentingnya pelaksanaan pengembangan produk (*Product Development*). Dimana setiap produsen atau perusahaan mengharapkan agar seluruh produk yang dihasilkan dapat terjual dan dibeli oleh konsumen akhir dengan tingkat harga yang memberikan keuntungan bagi perusahaan untuk jangka panjang. Melalui produk yang dapat dijualnya, maka perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidup usahanya. Dalam rangka inilah setiap perusahaan harus memikirkan tentang pengembangan produk. *Product development* merupakan salah satu faktor penting dalam bidang pemasaran, Karena dengan pelaksanaan *Product Development* perusahaan akan lebih meningkatkan kualitas produknya sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai yaitu memperoleh keuntungan dari penjualan produk yang dihasilkan.

Perusahaan Rokok "VALAS" merupakan salah satu produsen rokok di Malang yang sedang menghadapi masalah menurunnya volume penjualan, hal ini disebabkan perusahaan belum aktif melaksanakan *Product Development*, saat ini perusahaan hanya memiliki 3 jenis rokok yang diproduksi.

Berdasarkan hasil analisis pengembangan produk teruji berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan produk yang dilakukan perusahaan akan menyebabkan peningkatan volume penjualan, sebab dengan pengembangan produk perusahaan dapat memenuhi selera konsumen dan mampu menghadapi persaingan akan meningkat. Pengaruhnya adalah tercapainya penjualan yang ditargetkan, karena perusahaan mampu mempertahankan pelanggan, bahkan mampu menarik pembeli potensial, dan akhirnya akan memperoleh keuntungan yang lebih besar serta memperluas pangsa pasar. Pengembangan produk memiliki hubungan yang sangat kuat dengan volume penjualan, artinya peningkatan pengembangan produk akan diikuti dengan peningkatan volume penjualan yang dicapai perusahaan.