

**PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PRODUK
GUNA MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN *MEUBEL*
PT. WONOJATI WIJOYO
KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian Persyaratan
dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen



Disusun oleh :

**MUSDALIPAH
02.220.044**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006**

**PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PRODUK
GUNA MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN MEUBEL
PT. WONOJATI WIJOYO
KEDIRI**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

MUSDALIPAH

02.220.044

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal, 20 Januari 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



(Drs. Sugeng Pinando, M.Pd)

Sekretaris Penguji



(Drs. Uddin Ismail, MM)

Anggota Penguji



(Dra. Erna Setijani, MM)

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

Malang, Januari 2006
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang



Drs. Maxipn Sumtaky, MSi

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Musdalipah
Nomor Pokok : 02.220.044
Universitas : Merdeka
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PRODUK GUNA
MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN MEUBEL PT. 'WONOJATI WIJOYO'
KEDIRI

Malang, Januari 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi,




(Dra. Erna Setijani, MM)

Pembimbing,



(Drs. Sugeng Pinando, M.Pd)

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang
(Drs. Maxion Sumtaky, M.Si)



P.T. WONOJATI WIJOYO
WOOD WORKING · INDUSTRY
INDONESIAN WOOD EXPORTER

OFFICE / FABRIC : 1 Mataram Str. Dk. Tawangari (Gambang)
 Ds. Karangrejo Kec. Gampengrejo
 Kab. Kediri Jatim Indonesia

PHONE : (0354) 681654 - 686357 Fax: (0354) 681931

BANKER : BANK RAKYAT INDONESIA
 Cabang Kediri

SURAT KETERANGAN

No. 23 / WJW.SK / XII / 2005

Yang bertanda tangan dibawah ini kami :

Nama : **AGUS WIYONO**
 Jabatan : Kepala Devisi Akuntansi dan Keuangan
 Nama Perusahaan : **PT. WONOJATI WIJOYO**
 Alamat : Jl. Mataram No. 1 Kediri

Menerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

Nama : **MUSDALIPAH**
 N I M : 02.220.044
 Fakultas : Ekonomi
 Jurusan : Manajemen
 Universitas : Merdeka Malang

Adalah benar-benar telah melaksanakan Penelitian Skripsi di Perusahaan kami,
 PT. Wonojati Wijoyo – Kediri dengan mengambil judul : **PELAKSANAAN
 PENGEMBANGAN PRODUK GUNA MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN
 PADA PERUSAHAAN PT. WONOJATI WIJOYO KEDIRI**

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagai
 mana mestinya.

Kediri, 26 Desember 2005

PT. WONOJATIWIJOYO



AGUS WIYONO

Kepala Devisi Akuntansi dan Keuangan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Musdalipah

Nomor Pokok : 02.220.044

Universitas : Merdeka

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tempat/Tgl. Lahir : Simbur Naik (Jambi), 11 Februari 1983

Alamat Asal : Jl. KH. Agus Salim No. 8 Watampone, Sul-Sel

Alamat di Malang : Jl. Zamrud No. 2 Tlogomas Malang

Nama Orang Tua (Ayah) : Almarhum Daeng Manabba
(Ibu) : Norma

Riwayat Pendidikan : 1. Lulus SD Negeri No. 67/V Simbur Naik (Jambi) Tahun 1996

2. Lulus SLTP Negeri 4 Watampone (Sul-Sel) Tahun 1999

3. Lulus SMU Negeri 2 Watampone (Sul-Sel) Tahun 2002

4. Terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Merdeka Malang Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Tahun 2002.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah robbil ‘alamin, dengan memanjatkan Puji dan Syukur yang sedalam-dalamnya kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan anugerah-Nya yang luar biasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul : PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PRODUK GUNA MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN *MEUBEL* PT. “WONOJATI WIJOYO” KEDIRI.

Tujuan dari penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Merdeka Malang.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan dalam menyusun skripsi ini juga berkat bimbingan, pengarahan, saran dan *support* dari berbagai pihak yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, pikiran bagi kelancaran dalam menyusun skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan banyak-banyak terima kasih yang tidak terhingga kepada:

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu Dra. Erna Setijani, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang.

3. Bapak Drs. Sugeng Pinando, M.Pd, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dengan penuh kesabaran demi mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.
4. Bapak Drs. Boge Triatmanto, MM, selaku dosen wali dan seluruh dosen beserta staf karyawan Universitas Merdeka Malang yang telah memberikan motivasi dan bantuan serta bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di Universitas Merdeka Malang.
5. Yang tercinta dan yang tersayang almarhum Ayahanda Daeng Manabah dan Ibunda Norma yang penuh kasih sayang memberikan dorongan, merestui, mendoakan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Yang tercinta, yang tersayang Paman H. Abd. Hamid Ibrahim dan Tante Hamid yang dengan penuh kasih sayang dan pengertian memberikan dorongan, merestui, mendoakan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
8. Yang tersayang Kak Saing, Kak Nannah, Kak Idar, Abang Wahyu, Abang Tahang, Abang Muiz dan Ade' Syahril yang penuh kasih sayang memberikan dorongan dan do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Yang tersayang Puang Saddiyah, Puang Siri, Puang Timang, Kak Ina, Mas Didin, Mba' Wiwit, Mas Ririd, Mba' Ety, Mas Wawan, Mba' Ida, Mas Hindari, Kak Eny, Kak Syahrir, Kak Herman, Mba' Tika, Raoda, Rizal, Susi, Erfan, Hendra yang telah membantu dan mendo'akan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Sahabat sejawatiku (Rida, Uzly, Lidia) dan Teman-teman kelas B dan kelas A angkatan 2002 yang telah membantuku dalam menulis skripsi ini.
11. Teman specialku Supriyatno (special thank's for you) atas dorongan serta senyumanmu selalu yang membuat aku selalu bersemangat (Sorry.... Kalau selama ini aq judes ma you).

Akhirnya penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan kekurangan, untuk itulah penulis mengharapkan saran dan kritik sehingga apa yang telah disampaikan kiranya dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi semua pembaca.

Malang, 01 Februari 2006
Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	I
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR BAGAN	xiii
ABSTRAKSI.....	xiv
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian.....	4
 BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Manajemen Pemasaran.....	6
1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	6
B. Tinjauan Produk	7
1. Pengertian Produk	7
2. Klasifikasi produk.....	8
3. Modifikasi produk	10
4. Strategi <i>Product Mix</i>	11

	10
	Halaman
C. Pengembangan Produk	12
1. Pengertian Pengembangan Produk.....	12
2. Karakteristik pengembangan produk yang sukses	13
3. Faktor-faktor penghambat pelaksanaan pengembangan produk	14
4. Tahap-tahap pengembangan produk	16
5. Sumber Gagasan Produk.....	18
6. Tantangan Pengembangan Produk	20
7. Kategori Produk Baru	21
8. Daur Hidup Produk.....	22
D. Penjualan.....	26
1. Pengertian Manajemen Penjualan.....	26
2. Tujuan manajemen penjualan	27
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan	28
4. Tugas Manajemen Penjualan	30
E. Hubungan pengembangan Produk dengan Nilai Penjualan.....	33
 BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	34
B. Definisi Operasional Variabel	34
C. Ruang Lingkup Penelitian	35
D. Lokasi Penelitian.....	35
E. Sumber Data	35
F. Teknik Pengumpulan Data.....	36
G. Teknik Analisis Data	36

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A. Hasil Penelitian	36
1. Sejarah Perusahaan	38
2. Lokasi Perusahaan.....	39
3. Bentuk Hukum	41
4. Struktur Organisasi	41
5. Organisasi dan Personalia	50
6. Hubungan Industrial Pancasila.....	53
7. Proses dan Hasil Produksi.....	54
8. Pemasaran Perusahaan	59
9. Keuangan Perusahaan.....	61
B. Pembahasan Hasil Penelitian	62
1. Biaya Pengembangan Produk	62
2. Nilai Penjualan	63
3. Pelaksanaan Pengembangan Produk di PT. “Wonojati Wijoyo”.....	64
4. Analisis Data	66
5. Implikasi Kebijakan	68
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran-saran	79
DAFTAR PUSTAKA.....	80
LAMPIRAN.....	81

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.	Jumlah Karyawan PT.Wonojati Wijoyo Kediri Per Agustus Tahun 2005	50
2.	Daftar Tingkat Pendidikan karyawan PT.Wonojati wijoyo Kediri Per Agustus Tahun 2005.....	50
3.	Pembagian Jam Kerja dan Istirahat PT.Wonojati wijoyo Kediri	52
4.	Perusahaan <i>Meubel</i> PT. “Wonojati Wijoyo” Kediri Biaya Pengembangan Produk 2000-2004.....	62
5.	Perusahaan <i>Meubel</i> PT. “Wonojati Wijoyo” Kediri Target dan Realisasi Penjualan 2000-2004	64
6.	Analisis Korelasi	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.	<i>Product Life Cycle</i> (Daur Kehidupan Produk).....	23

DAFTAR BAGAN

Bagan	Judul Bagan	Halaman
1.	Bagan Struktur Organisasi.....	42
2.	Analisis Produksi <i>Garden Furniture</i> PT. “Wonojati Wijoyo” Kediri .	58

ABSTRAKSI

Kegiatan pemasaran memegang peranan penting di dalam sebuah perusahaan. Hal ini disebabkan setiap perusahaan pasti menginginkan barang atau jasa yang dihasilkannya laku di pasaran secara maksimal untuk memperoleh keuntungan yang optimal. PT. "Wonojati Wijoyo" Kediri memproduksi *meubel* sebagai produk utamanya. Ada beberapa cara yang dilakukan oleh PT. "Wonojati Wijoyo" Kediri dalam menghadapi persaingan, salah satunya yaitu menentukan dan melaksanakan strategi pengembangan produk guna meningkatkan nilai penjualan. Pengembangan produk dilakukan ini bukan hanya karena persaingan yang semakin ketat, tetapi juga karena selera konsumen yang selalu berubah, sehingga dituntut dapat menciptakan atau menambah ragam produk yang dihasilkan. Pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan oleh PT. "Wonojati Wijoyo" Kediri dianggap kurang efektif, karena pelaksanaan pengembangan produk tidak setiap saat dilakukan, selain itu biaya yang dikeluarkan juga terlalu sedikit dan tidak didukung oleh mesin-mesin untuk memproduksi produk yang akan dikembangkan. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk mengambil judul "Pelaksanaan Pengembangan Produk Guna Meningkatkan Nilai Penjualan Pada Perusahaan *Meubel* PT. "Wonojati Wijoyo" Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan oleh perusahaan dan untuk mengetahui pengaruh pengembangan produk terhadap nilai penjualan.

Ruang lingkup penelitian ini hanya terbatas pada bidang kajian Manajemen Pemasaran khususnya mengenai pengembangan produk dalam hubungannya dengan nilai penjualan. Sumber data yaitu data primer dan data sekunder, dimana teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, interview, dokumentasi serta analisis yang digunakan adalah analisis korelasi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan PT. "Wonojati Wijoyo" Kediri masih belum sempurna. Adapun kekurangannya belum dilakukan penelitian pasar untuk mengetahui besarnya permintaan potensial serta belum ditentukan segmen mana yang akan dituju. Dari analisis data yang dilakukan yaitu analisis korelasi terbukti hasil perhitungan r diperoleh sebesar 0,9147 dapat dikatakan pengembangan produk memiliki hubungan positif searah dan sangat kuat dengan nilai penjualan.