

UNIVERSITAS DARMA PERSADA
PERPUSTAKAAN

MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK PONSEL
MELALUI PENGEMBANGAN PRODUK HANDPHONE NOKIA
PADA PT. NOKIA MOBILE PHONE INDONESIA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan Melengkapi Sebagian
Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen

Oleh:

PUDYA KALBU ADI

NIM : 00410026



PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA	
No Induk	: 12 / sika - FEM / 05 - 06
No Klas	: 658-8 ADI - m
Subjek	: P.E.M.A.S.A.R.A.N.
Asal	: M.H.S.
Dan lain-lain	:
19/19-02	

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2005

TIDAK BOLEH
DICOPY

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Pudy Kalbu Adi
NIM : 00410026
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : "Meningkatkan Daya Saing Produk Ponsel Melalui Pengembangan Produk Ponsel Nokia pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia"

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan Panitia Penguji Skripsi sarjana.



Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen

(Sukarji I. Sentono, SE)

Menyetujui,

Pembimbing Materi

(Drs. Soeroso, MM)

Pembimbing Teknis

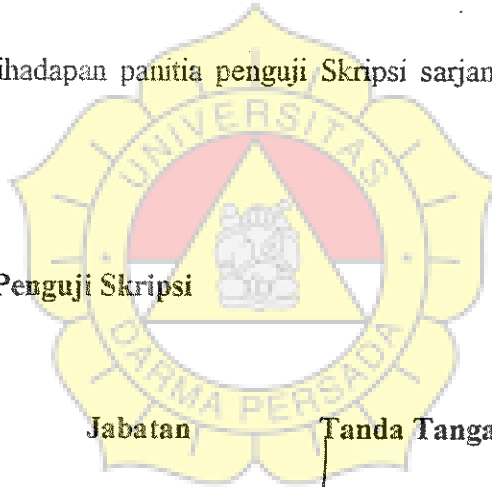
(Firsan Nova, SE)



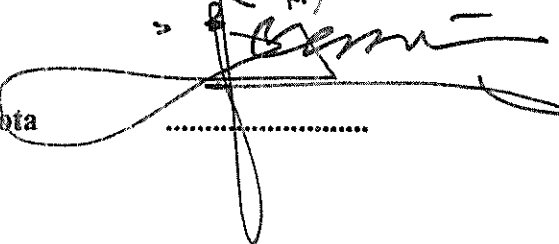
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Pudya Kalbu Adi
Nim : 00410026
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : “Meningkatkan Daya Saing Produk Ponsel Melalui Pengembangan Produk Ponsel Nokia Pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia”

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan panitia penguji Skripsi sarjana pada 10 Agustus 2005 dengan Hasil BAIK

Panitia Penguji Skripsi



Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. DR. SUHARTO RAHMAN, MS.	Ketua	
2. DRS. FAUZI BAISYIR, MM	Anggota	
3. SOEROSO, MM	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

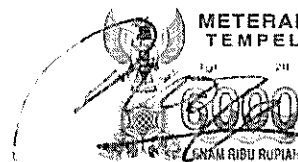
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Pudy Kalbu Adi
NIM : 00410026
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul “Meningkatkan Daya Saing Produk Ponsel Melalui Pengembangan Produk Ponsel Nokia pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia” dibawah bimbingan Drs. Soeroso, MM benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Juli 2005



(Pudy Kalbu Adi)

ABSTRAKSI

(A) **PUEYA KALBU ADI** : 00410026

(B) **Judul skripsi** : MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK PONSEL MELALUI PENGEMBANGAN PRODUK PONSEL NOKIA PADA PT NOKIA MOBILE PHONE INDONESIA

(C) **x + 63 halaman**, 1 tabel, 11 gambar, 2005

(D) **Kata kunci** : Pengembangan Produk

(E) **Tujuan Penelitian** : Ingin mengetahui pengembangan produk yang dilaksanakan Di PT. Nokia Mobile Phone Indonesia

Metode Penelitian: Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan.

Hasil Penelitian : Setelah melakukan pengembangan produk, perusahaan mengalami peningkatan penjualan produk.

Kesimpulan dan Saran : Pengembangan produk ponsel Nokia yang dilakukan oleh PT. Nokia Mobile Phone Indonesia selama 5 tahun yaitu dari tahun 2000 sampai dengan 2004 terdiri dari bentuk, warna, ukuran, dan teknologi. Pengembangan produk yang selama ini sudah berjalan dengan baik dan terus dipertahankan serta dikembangkan lebih baik lagi, karena jika dilihat tiap tahun terdapat kenaikan penjualan dan lebih ketat lagi dalam distribusinya, agar tidak dijumpai produk ponsel tidak resmi Nokia di pasaran, hal ini akan berdampak kepada mutu/kualitas produk tersebut

(F) **Daftar acuan** : 10 (1990 - 2002)

(G) **Pembimbing Materi**

(Drs. Soeroso, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan sidang sarjana strata (S-1) di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan tugas skripsi ini.
2. Bapak Sukardi H. Sentono, SE. selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Drs Soeroso, selaku dosen pembimbing materi yang telah memberikan arahan kepada penulis dan bapak Firsan Nova, SE. selaku pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu memberikan arahan kepada penulis.
4. Orang tua tercinta yang telah membiayai dan memberikan kepercayaannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Serta teman-teman FE yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, yang disebabkan keterbatasan waktu dan sumber informasi yang terbatas. oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya penulis sendiri sebagai mahasiswa Universitas Darma Persada.

Jakarta, Juli 2005

(Penulis)



DAFTAR ISI

	halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x

Bab I : PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah	3
C. Perumusan Masalah	3
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	3
E. Metode Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan	6

Bab II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pemasaran dan Bauran Pemasaran.....	9
B. Pengertian Produk dan Penggolongan Produk	14
C. Pengertian Pengembangan Produk.....	25
D. Tahap Pengembangan Produk.....	27

Bab III : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	31
B. Struktur Organisasi	36
C. Tinjauan Usahan Perusahaan	40

Bab IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor Yang Mendorong Pengembangan Produk42
B. Usaha Pengembangan Produk Yang Dilakukan PT. Harfit Jakarta..49
C. Proses Pengembangan Produk53
D. Analisa Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan....58

Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan61
B. Saran-saran.....62

DAFTAR PUSTAKA



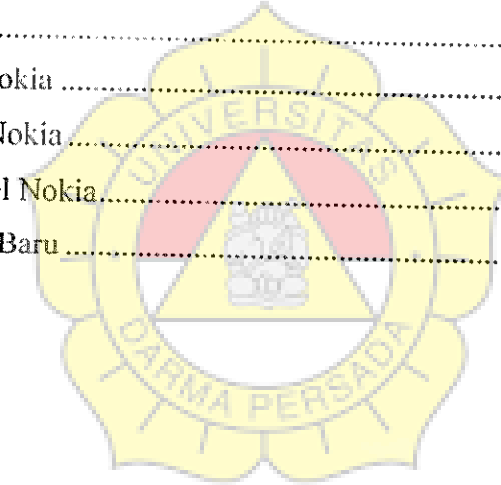
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 : Data Penjualan Perusahaan Tahun 2000 – 2004.....	60



DAFTAR GAMBAR

	halaman
Gambar III.1 : Struktur Organisasi PT. Nokia Mobile Phone Indonesia	33
Gambar IV.1 : Disain Produk Nokia Yang Berbeda-beda	44
Gambar IV.2 : Ponsel Nokia Dengan Teknologi Komputer	45
Gambar IV.3 : Ponsel Nokia Dengan Teknologi Kamera	46
Gambar IV.4 : Ponsel Nokia Dengan Teknologi Kamera dan Video	46
Gambar IV.5 : Ponsel Nokia dengan teknologi game dan MP3.....	46
Gambar IV.6 : Ponsel Nokia Dengan Teknologi CDMA.....	46
Gambar IV.7 : Bentuk Ponsel Nokia	50
Gambar IV.8 : Aneka Warna Ponsel Nokia	51
Gambar IV.9 : Aneka Ukuran Ponsel Nokia	52
Gambar IV.10: Aneka Teknologi Ponsel Nokia.....	52
Gambar IV.11 : Pengembangan Produk Baru	58



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Sekarang ini perkembangan dunia usaha di Indonesia menunjukkan kemajuan yang cukup pesat, ini ditandai dengan munculnya berbagai perusahaan, baik itu yang besar maupun yang kecil. Bermunculnya berbagai perusahaan itu menimbulkan persaingan diantara perusahaan-perusahaan tersebut. Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat perusahaan harus selalu mengikuti perkembangan-perkembangan yang terjadi dan selalu menyesuaikan produknya dengan permintaan pasar. Hal ini sangat penting sebab pihak perai g akan berupaya untuk memproduksi suatu produk yang berkualitas dan harga yang bersaing. Sehingga keadaan ini dapat mirip suatu ancaman bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Seperti diketahui dewasa ini banyak sekali inovasi-inovasi baru yang muncul seiring berkembangnya ilmu pengetahuan, maka semakin tinggi pula tuntutan standar kualitas dan kuantitas produksi yang diperlukan untuk mempertahankan kemampuan perusahaan dalam bersaing disela perubahan dan perkembangan situasi serta kondisi sekarang ini.

Setiap perusahaan mengharapkan semua produknya diminati banyak konsumen. Kualitas produk yang tidak baik, produk baru yang lebih menarik dari perusahaan lain atau mungkin cara promosi yang salah adalah beberapa masalah

yang sering dijumpai bila produk pada pasar sasaran tidak terjual sesuai target. Ditengah begitu beragamnya pilihan konsumen cenderung akan memilih produk yang paling sesuai dengan kebutuhannya sekaligus memenuhi selera mereka. Banyak perusahaan yang berhasil memenangkan persaingan karena produknya sesuai dengan selera pasar. Inovasi pengembangan produk adalah salah satu langkah tepat untuk memperpanjang usia produk sehingga konsumen dapat mempunyai pilihan lebih beragam dan tidak merasa jenuh dengan produk yang sudah ada.

Dengan memahami uraian diatas dapat kita ketahui bersama bahwa pengembangan pruduk secara terus menerus merupakan salah satu langkah untuk memuaskan konsumen, tetapi sejauh mana efektifitas pengembangan pruduk tersebut dapat meningkatkan laba penjualan perusahaan masih harus teliti lebih lanjut karena pengembangan produk membutuhkan biaya dan mengandung resiko bila produk yang di kembangkan ternyata tidak dapat menarik minat konsumen sesuai target dan itu berarti perusahaan akan rugi, sehingga menarik bagi penulis untuk meneliti hal ini. Penulis sengaja memilih PT. Nokia Mobile Phone Indonesia yang menjual alat-alat komunikasi yaitu telepon genggam merek Siemens sebagai tempat melakukan penelitian skripsi ini. Ditengah ketatnya persaingan PT. Nokia Mobile Phone Indonesia berusaha selalu memperhatikan keberadaan produknya dipasaran dengan tetap mengacu pada efisiensi sekaligus responsif dan fleksibel melakukan inovasi baru mengembangkan produknya untuk memperluas pasar. Sehubungan dengan hal tersebut diatas maka penulis

mengambil judul "Meningkatkan Daya Saing Produk Ponsel Melalui Pengembangan Produk Ponsel Nokia Pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia"

B. Pembatasan Masalah

Karena banyaknya faktor dan permasalahan yang juga mempengaruhi peningkatan penjualan, maka penulis membatasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu pelaksanaan pengembangan produk ponsel merek Nokia pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan materi yang akan dibahas oleh penulis pada skripsi ini, maka perumusan masalah mengenai pengembangan produk dalam meningkatkan penjualan pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan oleh PT. Nokia Mobile Phone Indonesia
2. Bagaimana pengembangan produk didalam meningkatkan penjualan pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk dapat mengetahui pelaksanaan pengembangan produk pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

2. Untuk dapat mengetahui seberapa besar peranan pengembangan produk dalam rangka meningkatkan penjualan pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis untuk meraih gelar sarjana strata 1 dengan membuat karya ilmiah sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Darma Persada.
2. Diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menyusun strategi pemasaran khususnya mengenai strategi pengembangan produk untuk meningkatkan penjualan.
3. Diharapkan dapat menjadi bahan acuan bagi penelitian selanjutnya tentang strategi pengembangan produk dalam meningkatkan penjualan pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.
4. Hasil penelitian ini merupakan masukan atau bahan perbandingan bagi penelitian lain yang melakukan penelitian mengenai pengembangan produk, ataupun penelitian yang lebih luas.
5. Sebagai tambahan referensi dan pengetahuan bagi segenap civitas akademika Universitas Darma Persada Jakarta.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan tahap-tahap penelitian yang harus diterapkan lebih dulu sebelum melakukan pemecahan masalah. Pada bab ini akan dijelaskan metode yang digunakan penulis dalam penyusunan skripsi.

1. Jenis Penelitian

a. Data primer

Diperoleh penulis dengan melakukan penelitian pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia. Juga dilakukan secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan informasi tambahan yang berguna, seperti; koran, tabloid, majalah, internet, distributor ponsel Nokia.

b. Data sekunder

Diperoleh dari laporan manajemen secara keseluruhan serta rencana dan program kerja perusahaan. Disamping itu juga dilakukan studi pustaka dengan mempelajari buku-buku yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

2. Metode Perolehan Data

a. Penelitian Perpustakaan (library Research)

Metode yang penulis pakai untuk mengumpulkan data yang sifatnya teoritis dengan membaca buku-buku atau literature yang ada hubungannya dengan judul skripsi.

b. Penelitian lapangan (Field Research)

Penulis terjun langsung keperusahaan guna mencari data serta

keterangan-keterangan yang ada hubungannya dengan judul skripsi ini melalui cara :

1) Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab langsung kepada pihak yang berhubungan dengan objek penelitian.

2) Observasi

Penulis mengumpulkan data dengan melihat langsung objek penelitian yang dituju, terutama mengenai pengembangan produk telepon genggam.

3. Metode Analisa Data

Dalam hal ini metode analisa yang digunakan penulis adalah deskriptif, yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu keadaan yang ada, yaitu keadaan menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi menggambarkan apa adanya tentang sesuatu variabel, gejala atau keadaan.

F. Sistematika Penulisan

Tujuannya adalah untuk memberi penjelasan secara singkat dan tentang pembahasan dari setiap bab yang penulis bagi sebagai berikut

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini diuraikan tentang teori dan definisi dari para ahli menyangkut uraian tentang pengertian pemasaran dan bauran pemasaran, hubungan pengembangan produk dengan pemasaran, tujuan dan manfaat pengembangan produk serta mengenai tahap pengembangan produk.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini diuraikan sejarah singkat perusahaan perkembangannya struktur organisasi serta bidang usaha PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

BAB IV PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis membahas mengenai pengembangan produk yang dilakukan PT. Nokia Mobile Phone Indonesia, proses pengembangan produk yang dilaksanakan PT. Nokia Mobile Phone Indonesia, dan strategi pengembangan produk terhadap peningkatan penjualan PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup dalam penyusunan skripsi ini berisi

tentang kesimpulan hasil pembahasan dan sumbang saran penulis sebagai masukan yang diharapkan dapat bermanfaat untuk PT. Nokia Mobile Phone Indonesia.

