

ANALISIS BIAYA PENGEMBANGAN
PRODUK BATERAI NATIONAL PELITA (UM-3EB/4S)
UNTUK PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA
PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL

SKRIPSI

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

Disusun
PIT DJUN
NIM : 99410033



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA 2003

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : PIT DJUN

NIM : 99410033

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Program Studi : Strata 1 (S1)

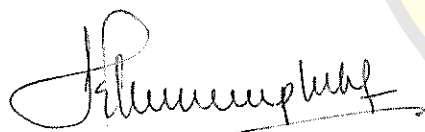
Judul Skripsi : Analisis Biaya Pengembangan Produk Baterai National Pelita
(UM-3EB/4S) Untuk Peningkatan Hasil Penjualan Pada
PT. National Panasonic Gobel.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia ujian skripsi.

Jakarta, Januari 2003

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



(Drs. Endang Tri Pujiastuti)

Mengetahui

Pembimbing Materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Pembimbing Teknis





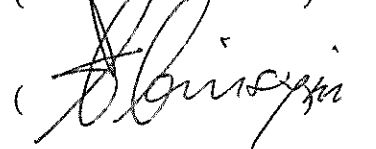
(Dra. Sri Ari W, MM)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : PIT DJUN
NIM : 99410033
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul : Analisis Biaya Pengembangan Produk Baterai National Pelita
(UM-3EB/4S) Untuk Peningkatan Hasil Penjualan Pada
PT. National Panasonic Gobel.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia Penguji
Skripsi pada tanggal

Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda tangan
1. Dr. Soeharto, R	Ketua	
2. Drs. Goeroso	Anggota	
3. Drs. Fauzi Baisyir	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : PIT DJUN
NIM : 99410033
Jurusan : Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis berbentuk skripsi dengan judul : Analisis Biaya Pengembangan Produk Baterai National Pelita (UM-3EB/4S) Untuk Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. National Panasonic Gobel, dibawah bimbingan Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM adalah hasil penelitian langsung dan bukan saduran, jiplakan, maupun mengkopi sebagian dari hasil karya orang lain.

Jakarta, Januari 2003

Yang Menyatakan



(PIT DJUN)

ABSTRAKSI

- (A) PIT DJUN (99410033)
- (B) JUDUL : Analisis Biaya Pengembangan Produk Baterai National Pelita (UM-3EB/4S) Untuk Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. National Panasonic Gobel
- (C) iv + 83 Halaman, 2003, 5 Tabel, 4 Gambar
- (D) KATA KUNCI : Analisis Biaya Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan
- (E) ALASAN DAN TUJUAN PENELITIAN : Membuat karya ilmiah dalam skripsi, menganalisis biaya pengembangan produk untuk peningkatan penjualan pada PT. National Panasonic Gobel, menganalisis apakah ada hubungan antara biaya pengembangan dengan hasil penjualan.
METODE PENELITIAN : Penulis mengadakan penelitian lapangan untuk memperoleh data-data yang cukup serta wawancara dengan pihak perusahaan. Penulis juga melakukan penelitian kepustakaan untuk memperoleh landasan teori dari buku-buku ilmiah dan literatur lainnya.
HASIL PENELITIAN : Pengembangan produk yang dilakukan oleh PT. Matsushita Gobel Battery Industry dengan memproduksi baterai Nasional Pelita (UM-3EB/4S) dengan harga yang murah serta keunggulan anti bocor dan tahan lama dapat meningkatkan penjualan pada PT. National Panasonic Gobel. Besarnya biaya pengembangan dan peningkatan hasil penjualan perlu diperhitungkan agar besarnya biaya pengembangan dapat meningkatkan uji statistik yaitu analisis korelasi koefisien dan pengembangan produk dengan peningkatan penjualan PT. National Panasonic Gobel.
KESIMPULAN DAN SARAN : PT. Matsushita Gobel Battery Industry sebagai perusahaan nasional yang bergerak dalam bidang industri baterai telah mewujudkan tujuannya untuk memasarkan baterai Manganese ke seluruh Indonesia melalui PT. National Panasonic Gobel, bahkan baru-baru ini telah memasuki pasaran Philipina. Pengembangan produknya selalu mengakibatkan dampak positif dan hasil penjualan secara total.
- (F) Daftar acuan 13 buku (1984 – 2000)
- (G) Dosen Pembimbing

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala kemurahan dan rahmat – Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian dari syarat – syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Managemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini hanya akan terlaksana berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari banyak pihak. Terima kasih yang sebesar – besarnya kepada pihak – pihak yang telah membantu kelancaran penulisan skripsi ini, baik berupa dukungan moril maupun materi, yaitu kepada :

1. Bapak Drs. Fauzi Baisyir. MM, selaku Dosen Pembimbing materi yang dalam penulisan skripsi ini telah berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat berhasil diselesaikan.
2. Ibu Dra. Sri Ari W. MM, selaku Dosen Pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu dan tenaga dalam memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat berhasil diselesaikan.
3. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada yang telah mendidik dan membimbing penulis selama menuntut ilmu.

4. Pimpinan beserta staff PT. Matsushita Gobel Battery Industry dan PT. National Panasonic Gobel yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan pengumpulan data yang diperlukan.
5. Orang tua dan adik – adiknya tercinta yang senantiasa memberikan semangat, bantuan dan mendoakan keberhasilan penulis.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan dorongan moril dan membantu selama penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Untuk itu penulis sangat berterima kasih atas sumbangan pikiran, saran dan kritik yang bersifat membangun untuk lebih menyempurnakan skripsi ini.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan sumbangan pengetahuan dimasa yang akan datang bagi para pembaca sekalian.

Jakarta, Desember 2002

(Pit Djun)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian	6
E. Hipotesis Penelitian.....	9
F. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Bauran Pemasaran.....	12
B. Pengertian Produk dan Pengembangan Produk.....	14

C. Pengertian Biaya dan Biaya Produksi.....	18
D. Proses Pengembangan Produk Baru.....	21
E. Langkah – Langkah Pengembangan Produk.....	24
F. Pasar – Pasar Sasaran (<i>Target Market</i>).....	31
G. Analisis Korelasi	32
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	36
B. Struktur Organisasi	40
C. Bidang Usaha Perusahaan	51
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen	53
B. Macam – Macam Produk Baterai Yang Dihasilkan PT. Matsushita Gobel Battery Industry	55
C. Pengembangan Produk Baterai Yang Dilakukan Perusahaan	58
D. Proses Pengembangan Produk	60
E. Perkembangan Penjualan Baterai Manganese 5 Tahun Terakhir	64
F. Hubungan Antara Biaya Pengembangan Produk Dengan Hasil Penjualan	67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	80
B. Saran	83

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar III.1	Bagan Organisasi PT. Matsushita Gobel Battery Industry	42
Gambar III.2	Bagan Organisasi PT. National Panasonic Gobel	48
Gambar IV.1	Grafik Hasil Penjualan Baterai National Pelita (UM -- 3EB / 4S) Tahun 1997 – 2001	69
Gambar IV.2	Grafik Biaya Pengembangan Baterai National Pelita (UM -- 3EB / 4S) Tahun 1997 – 2001	72

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4 – 1	Hasil Penjualan Baterai Manganese Tahun 1997 – 2001 (dalam jutaan unit) 65
Tabel 4 – 2	Hasil Penjualan Baterai Manganese Tahun 1997 – 2001 (dalam jutaan rupiah) 66
Tabel 4 – 3	Hasil Penjualan Baterai National Pelita (UM – 3EB / 4S) Tahun 1997 – 2001 68
Tabel 4 – 4	Biaya Pengembangan Baterai National Pelita (UM – 3EB / 4S) Tahun 1997 – 2001 71
Tabel 4 – 5	Analisa Koefisien Korelasi Tahun 1997 – 2001 (dalam jutaan rupiah) 75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia pada saat ini berupaya untuk memperbaiki dan meningkatkan pembangunan melalui sektor perekonomian, perdagangan, dan sektor ekonomi lainnya. Pembangunan di bidang ekonomi, mendorong para pengusaha untuk mendirikan usaha baru atau mengembangkan usahanya. Dengan masuknya perusahaan, produk dan *merk – merk* asing dalam masa global, mengakibatkan terjadinya persaingan yang ketat dan memaksa para pengusaha untuk lebih inovatif, efektif, dan efisien dalam menjalankan usahanya.

Untuk menghadapi persaingan yang ketat dalam suatu industri maka perusahaan harus mempersiapkan suatu rencana atau strategi pemasaran yang baik. Kegiatan pemasaran mencakup empat variabel pokok yang disebut sebagai *marketing mix* atau bauran pemasaran. Keempat variabel tersebut adalah produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan distribusi (*distribution*). Perusahaan dalam menyusun strategi pemasarannya sebaiknya memperhatikan keempat variabel ini.

Menciptakan suatu produk baru, harus ditunjang melalui pengembangan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang melibatkan seluruh aspek yang berperan aktif di perusahaan bersangkutan yaitu aspek pemasaran, aspek produksi, dan aspek penelitian dan pengembangan. Penulis memperhatikan bahwa perusahaan yang memproduksi barang konsumsi cenderung berusaha menghadapi persaingan dengan perusahaan lain dengan cara melakukan pengembangan produk baik dengan menyesuaikan mutu produknya, memperbaiki produk maupun menciptakan produk baru. Selain itu perusahaan juga dapat melakukan perbedaan terhadap produknya (differensiasi produk), misalnya dengan membuat *merk* baru ataupun dengan pembungkusan baru.

Penulis cenderung memilih PT. Nasional Panasonic Gobel sebagai objek studi dalam pembuatan skripsi ini, karena merupakan perusahaan distributor tunggal dan pemasaran dari produk – produk PT. Nasional Gobel. PT. National Gobel ini merupakan salah satu perusahaan industri barang – barang elektronik di Indonesia yang tertua dan menghasilkan produk yang ditujukan kepada kalangan masyarakat luas, khususnya dalam negeri. Dalam hal ini, penulis membatasi pada produk baterai yang dihasilkan dari kerjasama PT. Nasional Gobel dengan

Matsushita Electric Industrial co, Japan.

Tingkat persaingan produk baterai dewasa ini sangat mempengaruhi perusahaan di dalam menjalankan kegiatan pemasarannya. Dengan demikian perusahaan harus dapat mempertahankan pelanggannya serta pemimpin pasar. Selain itu, konsumen dewasa ini lebih banyak memperhatikan produk dari segi mutu, mode, dan karakteristik yang dimiliki produk tersebut. Dengan demikian perusahaan harus tanggap terhadap selera konsumen. Produk yang telah dipasarkan saat ini akan menghadapi akhir tahap dalam siklus hidup produk, dan harus diganti dan diperbaharui dengan produk yang lebih baru. Namun produk baru bisa gagal total jika tidak dilandasi persiapan yang matang. Kunci keberhasilan suatu pembaruan terletak pada pengelolaan organisasi yang lebih efektif dalam menangani gagasan produk baru, menyelenggarakan penelitian mendalam dan prosedur pengambilan keputusan pada setiap proses pengembangan produk baru.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul : " ANALISIS BIAYA PENGEMBANGAN PRODUK BATERAI NATIONAL PELITA (UM – 3EB / 4s) UNTUK PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL ".

B. Perumusan Masalah

Adanya kelompok konsumen yang berbeda – beda dimana setiap kelompok menginginkan produk yang agak berbeda menyebabkan perusahaan harus berusaha mengembangkan produknya untuk memenuhi sebanyak mungkin keinginan konsumen tersebut agar tidak beralih dan mencari produk yang ditawarkan oleh perusahaan lain.

PT. National Gobel yang telah mempunyai manajemen perusahaan yang kuat dan teratur dimana produksinya selalu mengalami perkembangan dan permintaan. Perusahaan tersebut sudah semakin meningkat kesadarannya atas pentingnya dan bermanfaatnya pengembangan produk baru. Untuk itu PT. National Gobel bekerjasama dengan Matsushita Electric Industrial co, Japan dan membentuk PT. Matsushita Gobel Battery Industry untuk memproduksi baterai. Hasil produksi baterai yang dihasilkan oleh PT. Matsushita Gobel Battery Industry dipasarkan oleh PT. National Panasonic Gobel yang merupakan distributor tunggal dan pemasaran dari produk – produk PT. National Gobel.

Kegiatan pengembangan produk yang dilakukan oleh PT. Matsushita Gobel Battery Industry adalah untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif dari para pesaing dan sekaligus untuk

meningkatkan volume penjualan serta memperluas pangsa pasar. Oleh karena itu dalam mengembangkan produknya PT. Matsushita Gobel Battery Industry, sudah tentu akan menghadapi tantangan yang semakin berat, karena produk itu harus disesuaikan dengan keinginan konsumen dan juga harus dapat diproduksi dengan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Dalam penyusunan skripsi ini penulis membatasi lingkup penelitian dan pembahasan pada pengembangan produk baterai yang dilaksanakan oleh PT. Matsushita Gobel Battery Industry dari segi jenis, ukuran, kemasan, warna, kualitas, dan harganya.

Dalam kaitannya dengan hal ini maka perumusan masalahnya yaitu :

1. Bagaimana pengembangan produk yang dilakukan PT. Matsushita Gobel Battery Industry ?
2. Apakah pengembangan produk baterai yang dilakukan PT. Matsushita Gobel Battery Industry dapat meningkatkan hasil penjualan pada PT. National Panasonic Gobel ?

C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui luas wilayah pemasaran produk baterai National dan sasaran konsumen pada PT. National Panasonic Gobel.
2. Untuk mengetahui pengembangan produk yang ditetapkan oleh

PT. Matsushita Gobel Battery Industry.

3. Untuk mengetahui apakah ada hubungan antara biaya pengembangan produk dengan hasil penjualannya.

Sedangkan kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk mengambil keputusan.
2. Bagi penulis dapat dijadikan sebagai perbandingan antara teori yang didapat dalam masa perkuliahan dengan praktek nyata dalam perusahaan dan juga untuk menambah ilmu pengetahuan.

D. Metode Penelitian

1. Metode Perolehan Data

Untuk menyusun skripsi ini penulis menggunakan dua macam teknik perolehan data, yaitu :

- a. Penelitian Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan mencari data yang ada dalam perpustakaan yang dapat membantu dalam penyusunan skripsi ini yang berupa buku – buku serta berbagai data lainnya yang diterbitkan oleh instansi terkait.

b. Penelitian Lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan mendatangi secara langsung PT. National Panasonic Gobel untuk mencari informasi melalui pengumpulan data yang ada hubungan dengan materi yang dibahas dengan jalan :

1). Wawancara

Penulis mewawancarai langsung para pejabat dan personil yang membidangi bagian perencanaan dan pengembangan produk serta bagian penjualan yang dapat memberi informasi dalam bentuk data mentah yang diperlukan.

2). Pengamatan

Untuk mengecek jawaban dari responden, maka penulis telah mengadakan pengamatan langsung ke pabrik. Observasi ini untuk menambah data yang belum diperoleh dari perusahaan dan penulis mengamatinya dari segi efektif atau tidaknya perusahaan di dalam menarik minat konsumen melalui kegiatan pengembangan produk.

2. Metode Analisis Dan Pengolahan Data

Penelitian yang baik memiliki proses analisis data yang

dirancang dengan sebaik – baiknya sesuai dengan tujuan penelitian. Artinya data yang diperoleh lebih besar dari yang direncanakan semula. Atau ada juga data yang tidak bisa ditemukan di lapangan. Karenanya peneliti harus menyiapkan suatu rumusan terhadap data tersebut, agar dapat dianalisis dan dapat memberikan hasil yang optimal. Maka diperlukan adanya rencana analisis data yang disusun lebih dahulu sebelum melakukan analisis itu sendiri.

Dalam menganalisis data akan digunakan Analisis Korelasi, tujuannya adalah untuk mengetahui hubungan dan pengaruh *variable independent* (X) terhadap *variable dependent* (Y). Persamaan variabel yang diperoleh dari proses perhitungan korelasi, harus diuji secara statistik. Apabila semua koefisien korelasi signifikan, persamaan yang diperoleh dapat digunakan untuk memprediksi nilai *variable dependent*, jika nilai – nilai *variable independent* ditentukan. Seberapa besar kontribusi *variable independent* terhadap *variable dependent*, dapat diukur dengan besarnya koefisien determinasi (r^2) yang dapat ditemukan pada hasil perhitungan.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang dikemukakan disini adalah :

1. H_0 : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara biaya pengembangan produk terhadap hasil penjualan.

H_a : Terdapat hubungan yang positif antara biaya pengembangan produk terhadap hasil penjualan.

F. Sistematika Pembahasan

Tujuan dari sistematika pembahasan adalah untuk memberikan penjelasan secara singkat dan jelas tentang pembahasan bab demi bab. Adapun penulisan skripsi ini penulis membagi secara sistematis ke dalam 5 (lima) bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini dijelaskan tentang latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, hipotesis penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang pengertian bauran pemasaran, pengertian produk dan pengembangan produk, pengertian biaya dan biaya produksi, proses pengembangan produk, langkah – langkah pengembangan produk, pasar sasaran, dan analisis korelasi.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini dijelaskan mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta bidang usaha perusahaan.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menguraikan luas wilayah pemasaran dan sasaran konsumen pada produk baterai PT. National Panasonic Gobel, macam – macam produk baterai yang dihasilkan, pengembangan produk yang dilakukan, proses pengembangan produk, perkembangan penjualan baterai Manganese 5 tahun terakhir, dan

analisis pengaruh biaya pengembangan produk baterai terhadap peningkatan penjualan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian akhir dari penulisan skripsi yang memuat kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis, serta saran yang mungkin berguna bagi perusahaan.

