

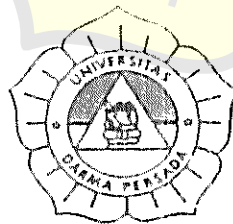
**PENGARUH PERUBAHAN TATA RUANG TERHADAP
HASIL PENJUALAN TEMPAT USAHA PASAR
HWI/LINDETEVES DI JAKARTA**

SKRIPSI

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

Oleh :

NAMA : ZULKARNAIN SIREGAR
No. Pokok : 95410012
NIRM : 953123340250013



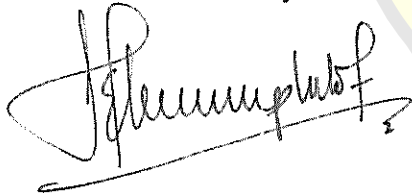
**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2000**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Zulkarnain Siregar
No. Pokok : 95410012
NIRM : 953123340250013
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul : Pengaruh Perubahan Tata Ruang Terhadap Hasil
Penjualan Tempat Usaha Pasar HWI/Lindeteves
di Jakarta

Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia penguji skripsi.

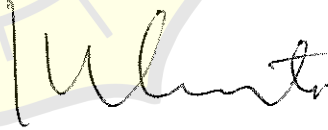
Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen



(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

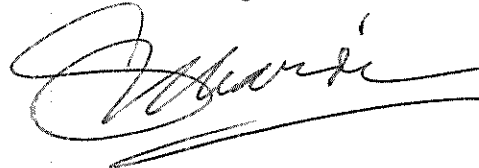
Jakarta, Januari 2000

Menyetujui
1. Pembimbing Materi



(Dr. Suharto Rahman)

2. Pembimbing Teknis



(Sukardi, S.E)


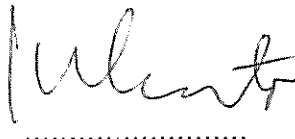
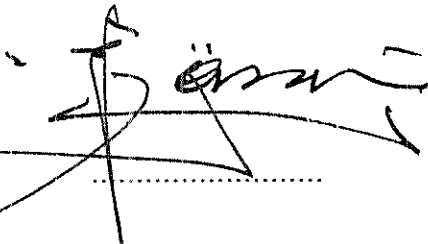
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Zulkarnain Siregar
No. Pokok : 95410012
NIRM : 953123340250013
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul : Pengaruh Perubahan Tata Ruang Terhadap Hasil Penjualan Tempat Usaha Pasar HWI/Lindeteves di Jakarta

Telah diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal 15 Maret 2000.

Jakarta, Maret 2000

Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. H. Chalid Ismail, S.E	Ketua	
2. Dr. Suharto Rahman	Anggota	
3. Drs. Soeroso	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zulkarnain Siregar
No. Pokok : 95410012
NIRM : 953123340250013
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul " **Pengaruh Perubahan Tata Ruang Terhadap Hasil Penjualan Tempat Usaha Pasar HWI/Lindeteves** " dibawah bimbingan Dr. Suharto Rahman adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan atau mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain.

Apabila dikemudian hari diketemukan tidak sesuai dengan pernyataan saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang Menyatakan,



(Zulkarnain Siregar)

KATA PENGANTAR

Atas berkat rahmat Allah SWT dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta.

Mengingat kemampuan dan pengalaman penulis yang terbatas, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat menghargai saran-saran dan kritik-kritik yang sifatnya membangun atas karya tulis ini.

Akhirnya penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Yth. Bapak Drs. W.D. Sukisman, selaku Rektor Universitas Darma Persada, Jakarta.
2. Yth. Bapak Drs. H. Shanti Danu Bustaman, selaku dekan Fakultas Ekonomi beserta staff dan para dosen yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan selama mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi, Universitas Darma Persada, Jakarta.
3. Yth. Bapak Dr. Suharto Rahman, selaku dosen pembimbing materi yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dengan segala kesabaran dan kemampuannya serta memberikan motivasi yang sangat berguna dalam proses penyusunan skripsi ini hingga selesai.
4. Yth. Bapak Sukardi, S.E., selaku dosen pembimbing teknis.

5. Yth. Bapak Drs. H. Bangun Hasibuan, Kepala Pasar HWI/Lindeteves yang telah memberikan izin serta meluangkan waktu dan memberi bantuan kepada penulis dalam melakukan riset.
6. Ytc. Nurbaiti Z.A., istri penulis dan ananda Doni Ramahata serta ananda Rossi Soraya, yang selalu mendoakan dan memberi semangat serta mendorong penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Rekan-rekan sealmamater yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Besar harapan penulis, semoga Allah SWT memberikan imbalan yang sepadan atas bantuan-bantuan tersebut. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan, khususnya bagi penulis dalam menghadapi tugas-tugas yang akan datang. Amin.

Jakarta, Januari 2000
Penulis

Zulkarnain Siregar

ABSTRAK

- (A) Zulkarnain Siregar (95410012/953123340250013)
(B) Pengaruh Perubahan Tata Ruang Terhadap Hasil Penjualan Tempat Usaha Pasar HWI/Lindeteves
(C) X + 69 Halaman, Tabel, Gambar, 2000.
(D) Kata Kunci : Daur Hidup Produk, Pengembangan Produk, Korelasi, Regresi, Penjualan.

(E) **Alasan dan Tujuan Penelitian.** Persaingan pusat perbelanjaan yang dikelola oleh Pemerintah Daerah yang lebih dikenal sebagai pasar tradisional dengan pusat perbelanjaan yang dikelola oleh pihak swasta, maka diperlukan suatu strategi pemasaran yang tepat dari PD. Pasar Jaya agar tetap dapat bertahan dan berkembang. Oleh karena itu pengembangan produk sangat jelas bermanfaat sekali sebagai salah satu strategi pemasaran untuk menghadapi hal-hal tersebut.

Metode Penelitian. Dalam pengumpulan data primer dilakukan penelitian lapangan atau langsung pada objek penelitian yaitu pasar HWI/Lindeteves. Sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan penelitian kepustakaan.

Hasil Penelitian. Pasar HWI/Lindeteves adalah salah satu pasar yang sangat potensial di wilayah Jakarta Barat karena terletak di pusat bisnis dan perdagangan. Dan untuk memperpanjang fase kedewasaan dalam daur hidup produknya yaitu tempat usaha/kios maka dilakukan peremajaan (strategi modifikasi produk), sehingga realisasi pendapatan dapat dicapai sesuai dengan yang telah ditetapkan. Berdasarkan hasil analisis korelasi dan regresi serta pengujian hipotesis terhadap koefisien regresi, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pasar HWI/Lindeteves, yaitu sebesar 88% sedangkan 12% disebabkan oleh faktor-faktor lain.

Kesimpulan dan Saran. Disamping pelaksanaan strategi-strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan harus ditunjang pula dengan peningkatan kualitas, profesionalisme dan rasa tanggung jawab serta rasa memiliki dari sumber daya manusia yang ada sehingga visi PD. Pasar Jaya dapat tercapai.

(F) Daftar Acuan : 13 (1990 - 1997)

(G) Ketua Jurusan Manajemen

(H) Dosen Pembimbing Materi

(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

(Dr. Suharto Rahman)

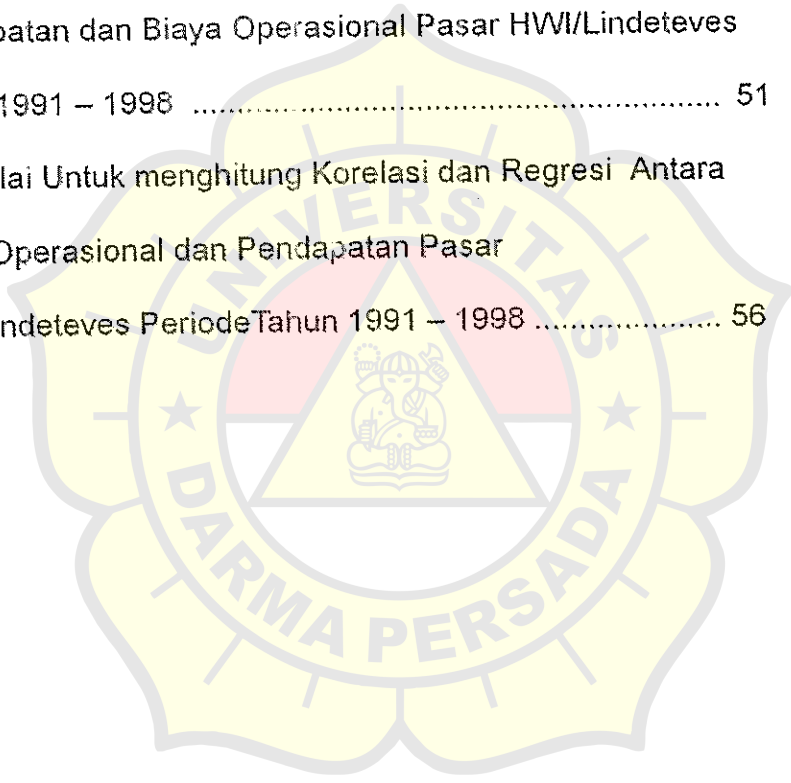
DAFTAR ISI

	Hal
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	i
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Metode Penelitian	4
E. Hipotesis	7
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian, Konsep dan Strategi Pemasaran	9
B. Daur Hidup Produk	15

	C. Pengertian Pengembangan Produk	21
	D. Pengembangan Produk Sebagai Strategi	24
	E. Pengertian Penjualan	26
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
	A. Sejarah Singkat Perusahaan	28
	B. Kegiatan Usaha Perusahaan	32
	C. Struktur Organisasi Perusahaan	34
BAB IV	ANALISA DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis Potensi Pasar	37
	B. Strategi Pemasaran Tempat Usaha	
	Pasar HWI/Lindeteves	45
	C. Perkembangan Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah	
	Perubahan Tata Ruang Tempat Usaha	
	Pasar HWI/Lindeteves	49
	D. Analisis Korelasi dan Regresi	53
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	65
	B. Saran-saran	68
	DAFTAR PUSTAKA	
	LAMPIRAN	

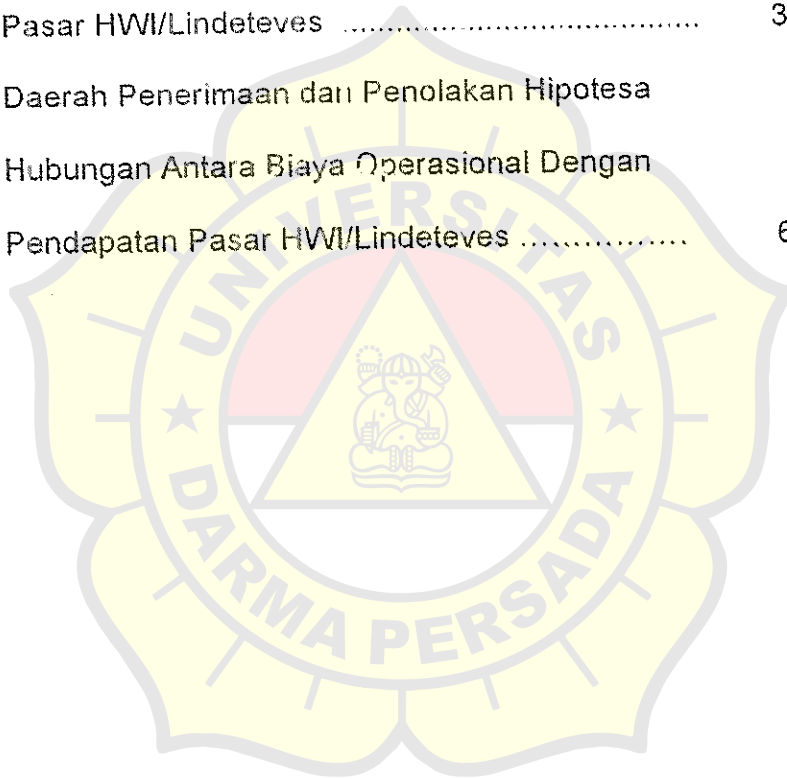
DAFTAR TABEL

TABEL		Hal
Tabel IV.1	Penjualan Tempat Usaha Pasar HWI/Lindeteves	
	Periode Tahun 1991 – 1998	50
Tabel IV.2	Pendapatan dan Biaya Operasional Pasar HWI/Lindeteves	
	Tahun 1991 – 1998	51
Tabel IV.3	Nilai-nilai Untuk menghitung Korelasi dan Regresi Antara Biaya Operasional dan Pendapatan Pasar HWI/Lindeteves Periode Tahun 1991 – 1998	56



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR		Hal
Gambar II.1	Daur Hidup Produk	17
Gambar III.1	Bagan Struktur Organisasi	
	Pasar HWI/Lindeteves	36
Gambar IV.1	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesa Hubungan Antara Biaya Operasional Dengan Pendapatan Pasar HWI/Lindeteves	64



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini pemerintah terus berusaha untuk memberikan kemudahan-kemudahan di semua sektor. Salah satu wujud nyata dari usaha tersebut adalah dengan dikeluarkannya Paket 27 Oktober 1988. Dengan adanya kebijaksanaan tersebut maka dunia bisnis dihadapkan pada berbagai tantangan diantaranya persaingan pusat perbelanjaan yang dikelola oleh Pemerintah Daerah, yang lebih dikenal dengan sebutan pasar tradisional. Sedangkan yang dikelola oleh pihak swasta yaitu pasar swalayan, departemen store, dan pertokoan lainnya serta rumah-rumah tinggal yang sekaligus berfungsi sebagai toko (Rumah Toko/Ruko).

Perkembangan dan pertumbuhan pesaing ini sangat cepat dan pesat sekali. Keberadaan pesaing ini tumbuh dan berkembang karena adanya perubahan perilaku masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah ke atas yang semakin besar karena suksesnya pembangunan dimana masyarakat menginginkan suatu tempat berjualan yang menyediakan produk yang berkualitas tinggi, harga yang pasti, suasana yang nyaman, aman dan tertib. Perubahan fungsi pasar/pertokoan tidak lagi hanya sebagai tempat berbelanja tetapi sekaligus sebagai tempat hiburan dan rekreasi. Faktor tersebut diatas dapat diantisipasi oleh

pesaing pasar tradisional yang dikelola oleh PD. Pasar Jaya dan dengan berbagai upaya serta kemudahan mereka mengambil "target market" PD. Pasar Jaya.

Bertitik tolak dari keadaan di masa lampau dan perkembangan di masa sekarang dimana era komunikasi dan globalisasi yang kian pesat akan sangat berdampak pada semua sendi-sendi kehidupan, terlebih lagi dalam bidang ekonomi khususnya perdagangan di DKI Jakarta secara de facto PD. Pasar Jaya tidak lagi menjadi satu-satunya pengelola pasar dan perpasaran. Memperhatikan situasi dan kondisi persaingan khususnya dibidang retailer maka PD. Pasar Jaya harus lebih mampu mengembangkan usaha lain dengan tanpa mengubah maksud dan tujuan pendirian PD. Pasar Jaya. Dimana semakin ketatnya persaingan di bidang retailer ini maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat dari PD. Pasar Jaya agar tetap dapat bertahan dan lebih berkembang mengikuti persaingan dengan pusat perbelanjaan yang dikelola oleh swasta.

Pengembangan produk sangat jelas bermanfaat sekali untuk menghadapi hal-hal tersebut diatas. Produk yang telah dipasarkan saat ini akan menghadapi akhir tahap dalam siklus hidup produk dan harus diganti atau diperbaharui dengan produk yang lebih baru. Produk baru bisa gagal jika tidak dilandasi persiapan yang matang. Selain diharapkan kepada keberhasilan, suatu pembaharuan produkpun ditantang oleh risiko yang tidak kalah besar. Kunci keberhasilan suatu pembaharuan produk terletak

pada pengelolaan organisasi yang lebih efektif dalam menangani gagasan produk baru, menyelenggarakan penelitian mendalam dan prosedur pengambilan keputusan pada setiap proses pengembangan produk tersebut.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, maka penulis mencoba mengadakan penelitian serta menuangkan hasilnya dalam bentuk tulisan skripsi ini dengan judul “ **PENGARUH PERUBAHAN TATA RUANG TERHADAP HASIL PENJUALAN TEMPAT USAHA PASAR HWI/LINDETEVES DI JAKARTA** “

B. Perumusan Masalah

Pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini dirumuskan untuk memperoleh hasil yang baik dari masalah yang diteliti, seperti berikut ini :

1. Bagaimana pelaksanaan perubahan tata ruang pasar HWI/Lindeteves?
2. Bagaimana pengaruh perubahan tata ruang pasar HWI/Lindeteves terhadap hasil penjualan tempat usahanya?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih mendalam apakah strategi pemasaran yang selama ini dijalankan sesuai dengan

perubahan lingkungannya terutama mengingat perkembangan perekonomian dan teknologi persaingan yang semakin tajam serta perubahan keinginan konsumen. Dan juga penelitian ini bertujuan untuk mengusulkan strategi pemasaran yang perlu dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan secara optimal.

2. Manfaat Penelitian

Dengan penyajian informasi dan analisa pengaruh perubahan tata ruang pasar HWI/Lindeteves terhadap hasil penjualan tempat usahanya diharapkan mempunyai manfaat diantaranya :

- a. Sebagai bahan pertimbangan bagi pasar HWI/Lindeteves dalam memilih strategi terbaik untuk memasarkan tempat usahanya di masa yang akan datang.
- b. Sebagai bahan kajian atau referensi lebih lanjut khususnya yang menyangkut tata ruang pasar.
- c. Bagi penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan, khususnya bidang pemasaran.

D. Metodologi Penelitian

Dalam menyusun skripsi ini, metode penelitian yang digunakan adalah :

1. Metode Perolehan Data

Sumber-sumber pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode sebagai berikut :

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian dilakukan untuk mengumpulkan data-data sekunder dengan mencatat dari penerbitan atau studi kepustakaan yang ada hubungannya dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dan kaitannya dengan kerangka teoritis.

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan untuk mengumpulkan data primer atau langsung diperoleh dari sumbernya dengan menggunakan cara seperti berikut ini :

- 1) Interview, adalah cara pengumpulan data dengan mengadakan wawancara langsung dengan objek yang berkepentingan dalam pengumpulan data.
- 2) Observasi, adalah cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang diambil dan diamati.
- 3) Questionary, adalah cara pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan terlebih dahulu. Metode ini dilakukan agar penelitian dapat lebih terarah dan tidak memakan waktu yang relatif lama.

2. Metode Pemecahan Masalah

Data-data yang diperoleh yaitu data primer dan data sekunder, kemudian diukur dengan tepat sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan. Penulis menggunakan metode-metode :

a. Metode Analisa Kualitatif, yaitu dari data-data yang diperoleh kemudian diadakan analisis dengan mendasarkan kepada teori-teori yang ada dan kemudian menarik kesimpulan.

Adapun analisis data yang dilakukan penulis adalah mengevaluasi dan menganalisis pelaksanaan perubahan tata ruang tempat usaha pasar HWI/Lindeteves.

b. Metode Analisa Kuantitatif, yaitu dengan menganalisis data dengan menitikberatkan kepada perhitungan angka-angka.

1. Analisis Korelasi

Merupakan perhitungan statistik yang digunakan untuk mencari hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya kuantitatif.

2. Analisis Regresi

Yaitu perhitungan statistik yang digunakan untuk mencari model dari hubungan dua variabel atau lebih.

Dengan mengasumsikan pendapatan (variabel Y) sebagai variabel dependent, yaitu merupakan garis regresi yang

menyatakan hubungan antara variabel pendapatan (variabel Y) dengan biaya operasional (variabel X).

Adapun persamaan regresi ini adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Pendapatan pasar HWI/Lindeteves setiap tahun

X = Biaya operasional pasar HWI/Lindeteves

a = Konstanta atau intersep

b = Koefisien regresi variabel X

E. Hipotesis

Skripsi yang disusun ini mempergunakan hipotesis bahwa perubahan tata ruang mempengaruhi pendapatan pasar HWI/Lindeteves.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan sebuah karya tulis yang terarah maka pembahasan skripsi ini dibagi dalam 5 bab, seperti berikut ini :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, hipotesis, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Merupakan uraian teoritis mengenai pengertian pemasaran, konsep dan strategi pemasaran, teori mengenai daur hidup produk dan pengertian pengembangan produk. Dalam bab ini juga diuraikan mengenai pengembangan produk sebagai strategi pemasaran dan pengertian penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai sejarah singkat perusahaan, kegiatan usaha dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai strategi pemasaran tempat usaha HWI/Lindeteves, perkembangan hasil penjualan sebelum dan setelah perubahan tata ruang tempat usaha HWI/Lindeteves. Bab ini juga menguraikan mengenai analisis potensi pasar serta analisis korelasi dan regresi antara biaya operasional dengan hasil penjualan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab terakhir yang berisi tentang kesimpulan-kesimpulan dari hasil penelitian dan penulis mencoba memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.