

BABI

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam kondisi persaingan yang ketat dan dinamis, maka perusahaan harus mampu mengembangkan suatu strategi yang memandang jauh kedepan dan berjangka panjang. Dengan demikian maka perusahaan akan mampu mengantisipasi dan menghadapi perubahan - perubahan yang terjadi dalam industri mereka.

Perusahaan harus mampu mengembangkan suatu perencanaan guna mengantisipasi suatu perubahan. Dalam menyusun strategi, perusahaan harus melihat kedudukan perusahaan, peluang yang dimiliki perusahaan, serta sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Semakin banyak perusahaan yang menyadari bahwa pengembangan produk baru dan menyempurnakan produk secara terus menerus, merupakan kunci pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam kondisi persaingan modern, perusahaan yang tidak melakukan diversifikasi produk akan menghadapi resiko yang semakin besar untuk kehilangan pasarnya, konsumen akhir dimana beberapa langgan sudah mulai meninggalkan produk perusahaan dan akan beralih ke produk lain (produk saingan termasuk produk pengganti). Serta industri pemakai selalu menginginkan produk baru dan pengembangan produk dapat dilakukan dengan cara diversifikasi produk.

Diversifikasi produk yang dilakukan dengan cara penambahan dan pengembangan produk baru, ini bertujuan untuk mempertahankan posisi pasar dan merupakan upaya untuk meningkatkan volume penjualan.

Disamping perusahaan menggunakan diversifikasi produk dalam meningkatkan penjualan, maka di dalam penyaluran produk yang dihasilkan membutuhkan lembaga saluran distribusi secara cepat dan tepat. Sehingga produk yang dihasilkan dapat sampai ketangan konsumen secara cepat dan tepat pula. Jadi penyalur ini misalnya; Agen, grosir, retailer dan sebagainya. Lembaga - lembaga saluran distribusi tersebut diatas dimaksudkan agar dapat menunjang peningkatan penjualan hasil produksi.

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka penulis sangat tertarik untuk menulis skripsi ini dengan judul : “ PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN BATIK PULAU TELADAN DI SURAKARTA “.

1.2. Pembatasan Masalah Dan Perumusan Masalah

1.2.1. Pembatasan Masalah

Agar dalam membahas suatu permasalahan dapat dilakukan analisis secara tepat dan dapat memperjelas pokok pembicaraan serta lebih mudah dalam menentukan teknik pembahasan, maka terlebih dahulu harus ada pembatasan masalah.

Dalam menyusun skripsi ini penulis akan membatasi yaitu mengenai :

1. Diversifikasi Produk yaitu merupakan penganekaragaman produk yang dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan peningkatan jumlah warna, model,

ukuran dan sebagainya. Sesuai dengan obyek yang diteliti, maka dalam hal ini penulis batasi mengenai penganekaragaman produk .

2. Saluran distribusi yaitu merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan hasil produksinya dari produsen ke konsumen. Sedangkan lembaga distribusi ini dapat berupa agen, pengecer dan pedagang besar. Maka dalam hal ini penulis batasi mengenai saluran distribusi dengan menggunakan perantara agen.
3. Volume penjualan yaitu merupakan volume penjualan yang dicapai pada enam tahun terakhir menurut semester yaitu dari tahun 1993 sampai 1998.

1.2.2. Perumusan Masalah

Sebagai titik tolak dari pembatasan masalah, maka tepatlah apabila permasalahan yang ada dirumuskan pada latar belakang masalah maupun pembatasan masalah, permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh diversifikasi produk terhadap volume penjualan ?
2. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan?
3. Bagaimana pengaruh diversifikasi produk dan saluran distribusi terhadap volume penjualan ?

1.3. Tujuan Penelitian

Bahwa setiap penelitian yang dilakukan oleh setiap peneliti pasti mempunyai tujuan tertentu. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh diversifikasi produk terhadap volume penjualan pada perusahaan Batik Pulau Teladan di Surakarta.

2. Untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan Batik Pulau Teladan di Surakarta.
3. Untuk mengetahui pengaruh diversifikasi produk dan saluran distribusi terhadap volume penjualan Batik Pulau Teladan di Surakarta.

1.4. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai masukan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan perusahaan, agar pemimpin tidak mengalami kerugian.
2. Sebagai masukan bagi penelitian yang sama di masa yang akan datang agar dapat mengembangkan penelitian lebih jauh.

1.5. Hipotesis

Dalam penelitian ini hipotesis yang digunakan adalah hipotesis kerja.

Perumusan kerjanya adalah sebagai berikut:

1. Jika perusahaan melakukan diversifikasi produk, maka akan meningkatkan volume penjualan.
2. Jika perusahaan menggunakan saluran distribusi yang tepat, maka akan meningkatkan volume penjualan.
3. Jika perusahaan melakukan diversifikasi produk dan saluran distribusi yang tepat, maka akan meningkatkan volume penjualan.

1.6. Defi nisi Operasional

Definisi operasional merupakan penjabaran di dalam indikator - indikator atau gejala - gejala yang lebih terinci sehingga dengan demikian variabel - variabel yang diukur adalah :

1. Diversifikasi Produk

Diukur menghitung biaya diversifikasi produk yang dilakukan.

2. Saluran Distribusi

Diukur dengan menghitung jumlah perantara agen yang digunakan oleh perusahaan dalam menyalurkan hasil produksinya.

3. Volume Penjualan

Diukur dengan banyaknya barang yang terjual setiap tahunnya dalam satuan unit.

