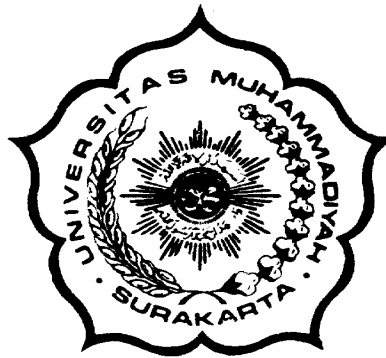


**PENGARUH PENGEMBANGAN PRODUK DAN PENGANDALIAN
KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN KAPAS PUTIH DI KLATEN**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan Guna
Mencapai Gelar Sarjana S-1
Pendidikan Akuntansi



oleh:

SRI NURYANI
A. 210 030 106

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2008

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di zaman globalisasi yang seperti sekarang ini pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mencapai keuntungan yang semaksimal mungkin. Keuntungan yang menjadi target perusahaan tercermin dari volume penjualan yang dapat digunakan sebagai tolok ukur keberhasilan usaha pemasaran yang dilakukan perusahaan. Pemasaran merupakan faktor yang sangat mempengaruhi untuk mencapai sukses bagi perusahaan karena di dalamnya terkandung seluruh perencanaan dan kegiatan yang selalu berorientasi pada konsumen dan pasar.

Besar kecilnya volume penjualan disebabkan oleh dua faktor utama yaitu faktor intern dan ekstern perusahaan. Faktor intern perusahaan antara lain turunnya kualitas produk, pengembangan produk, pelayanan konsumen dan sebagainya sehingga konsumen mengalami kejenuhan/turunnya nilai produk di pasaran. Faktor ekstern terjadi karena di luar jangkauan seperti adanya perubahan selera konsumen, kebijaksanaan pemerintah, munculnya barang pengganti dan masuknya pesaing baru.

Langkah awal dalam pelaksanaan pengendalian kualitas adalah menentulan perencanaan yang tepat sebelum produksi, ditambah dengan realitas standarisasi produk, terutama dalam peningkatan kualitas. Terdapat hubungan erat antara kualitas produk, kepuasan pelanggan dan profitabilitas perusahaan.

Semakin tinggi kualitas semakin tinggi kepuasan pelanggan dan sebaliknya semakin rendah kualitas semakin rendah kepuasan pelanggan dan dalam hal ini mendukung harga lebih tinggi serta biaya lebih rendah. Oleh karena itu

program peningkatan kualitas/QIPs (*Quality Improvement Programs*) biasanya meningkatkan profitabilitas perusahaan. (Philip Kotler, 1997 : 48).

Menurut (Sofyan Assauri, 1994 : 267) mengemukakan kualitas sebagai berikut : “kualitas yaitu sebagai faktor yang terdapat pada suatu barang yang menyebabkan barang tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang tersebut dibutuhkan.”

Dengan demikian apabila suatu perusahaan hendak menentukan kualitas suatu produk atau membuat produk yang berkualitas tinggi maka harus memperhatikan 3 faktor yaitu biaya produksi, fungsi produksi dan wujud luar produk. Biaya produksi yang terlalu tinggi akan berpengaruh pada harga jual produk menjadi mahal. Fungsi produksi yang bermutu adalah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga produk dapat difungsikan secara maksimal oleh konsumen. Wujud luar atau model atau kemasan produk sangat mempengaruhi keputusan konsumen sebelum mereka memakai produk tersebut.

PT Kapas Putih Klaten adalah perusahaan yang memproduksi garment (selimut) dimana dalam kegiatan produksinya untuk mengetahui apakah kualitas produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan standar atau belum, maka perusahaan melakukan pengendalian kualitas. Tujuan pengendalian ini dilakukan untuk mengetahui gambaran yang luas dan jelas tentang kualitas produk apakah masih sesuai dengan standar yang ditentukan atau perlu diadakan pengecekan terhadap kesalahan-kesalahan yang terjadi. Pengendalian kualitas produk mendapat perhatian perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasar atau memperluas pasar.

PT Kapas Putih juga melaksanakan pengembangan produk, diharapkan dapat memenuhi selera konsumen yang dinamis sejalan dengan perkembangan

sosial ekonomi dan perubahan kebiasaan masyarakat. Perusahaan setiap saat harus memantau peluang yang ada di pasar untuk mengetahui perubahan selera konsumen, sehingga dapat memberi kesempatan bagi konsumen memilih produk yang disenangi diantara produk-produk yang diciptakan oleh perusahaan. Jika strategi pengembangan produk ini kurang/tidak diperhatikan perusahaan, maka resiko yang harus ditanggung semakin berat mengingat kebijaksanaan pengembangan produk dilaksanakan dengan tujuan menambah alternatif pilihan bagi konsumen sesuai dengan selera, permintaan dan kemampuan konsumen.

Berdasar uraian di atas penulis ingin mengadakan penelitian mengenai “Pengaruh Pengembangan Produk dan Pengendalian Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Produk pada Perusahaan Kapas Putih di Klaten”.

B. Pembatasan Masalah

Batasan masalah penelitian dimaksudkan agar pembahasan tidak menyimpang atau berkembang ke masalah lain. Batasan masalah dalam penelitian ini meliputi :

1. Pengembangan produk selimut pada perusahaan Kapas Putih di Klaten
2. Pengendalian kualitas produk selimut pada perusahaan Kapas Putih di Klaten.
3. Pendapatan penjualan produk selimut pada perusahaan Kapas Putih di Klaten.

C. Perumusan Masalah

Perumusan masalah memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang dikaji dalam penelitian sehingga mudah dipahami, yaitu :

1. Adakah pengaruh pengembangan produk terhadap peningkatan volume penjualan PT. Kapas Putih di Klaten.
2. Adakah pengaruh pengendalian kualitas produk terhadap peningkatan volume penjualan PT. Kapas Putih di Klaten.
3. Adakah pengaruh pengembangan produk dan pengendalian kualitas produk terhadap peningkatan volume penjualan produk PT. Kapas Putih di Klaten.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengembangan produk yang dilakukan PT. Kapas Putih di Klaten.
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian kualitas produk.
3. Untuk mengetahui apakah faktor pengembangan produk dan faktor pengendalian kualitas produk mempengaruhi peningkatan volume penjualan PT. Kapas Putih di Klaten.

E. Manfaat Penelitian

1. Sebagai sumbangan pemikiran dalam hal pengembangan produk, pengendalian kualitas, dan meningkatkan volume penjualan yang dapat digunakan bagi pihak-pihak perusahaan yang membutuhkan.
2. Sebagai referensi bagi kegiatan keilmuan yang menyangkut kegiatan pengembangan produk pengendalian kualitas dan peningkatan volume penjualan di masa yang akan datang.

F. Sistematika Skripsi

Sistematika Penulisan Skripsi ditujukan untuk memberi gambaran yang jelas dan terstruktur mengenai alur pemikiran dari gagasan/ide penelitian, latar belakang, landasan pemikiran, pemecahan masalah, pembahasan masalah hingga kesimpulan penelitian. Oleh karena itu sistematika skripsi berdasarkan penelitian ini sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan masalah : tentang latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini mengenai teori-teori masalah penelitian dari berbagai sumber dan literatur meliputi : pengertian volume penjualan, tujuan dan langkah-langkah volume penjualan, pengertian pengembangan produk, tahap-tahap pengembangan produk, pengertian pengendalian kualitas produk, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Meliputi hal-hal penentuan waktu dan tempat penelitian, penentuan obyek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah umum perusahaan, penyajian data analisis data, pengujian hipotesis, pembahasan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN