

BAB I

PENDAHULUAN

1. Pandangan Umum

Bangsa Indonesia hingga sekarang terus berusaha melaksanakan pembangunan diberbagai sektor, mencakup bidang rohani dan jasmani yang bertujuan untuk mencapai suatu masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD'45 .

Pembangunan dibidang jasmani dalam arti pembangunan fisik mendapat perhatian pemerintah Indonesia didalam usaha untuk mensejahterakan seluruh rakyat Indonesia . Dewasa ini dapat dilihat banyak sekali pembangunan gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pertokoan serta perumahan yang dilaksanakan baik oleh pemerintah maupun swasta .

Pembangunan gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pertokoan serta perumahan dilaksanakan dalam rangka mengimbangi laju pertumbuhan penduduk yang terus menerus mengalami peningkatan serta adanya kemajuan jaman . Semakin maju negara tersebut maka semakin terasa adanya kebutuhan akan gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pertokoan . Dengan munculnya para investor dalam

menyediakan gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pertokoan serta perumahan merupakan partisipasi aktif untuk memenuhi kebutuhan perumahan serta kebutuhan lainnya bagi kehidupan manusia modern .

Salah satu komponen yang dibutuhkan dalam pembangunan gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pertokoan serta perumahan adalah cat tembok . Dengan meningkatnya pembangunan-pembangunan tersebut tentu akan meningkatkan juga permintaan akan cat tembok . Dengan adanya tingkat pertumbuhan permintaan akan cat tembok yang cukup besar ini menarik minat para pemilik modal untuk mendirikan pabrik cat tembok .

Setiap produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan akan melalui berbagai tahapan yaitu :

- Tahap pengenalan produk
- Tahap pertumbuhan
- Tahap kedewasaan
- Tahap kemunduran / penurunan

Pada tahun-tahun terakhir ini perusahaan cat tembok "X" berada pada tahap pertumbuhan dimana tidak seluruh pangsa pasar dapat dikuasai oleh perusahaan ini . Oleh karena itu pada saat perusahaan telah cukup mampu untuk mengembangkan pasar maka perusahaan harus mengadakan perluasan pasar agar pangsa pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan tersebut bertambah luas atau besar . Karena ada peluang atau kesempatan untuk mengadakan perluasan pasar bagi produknya tersebut maka perusahaan harus berusaha

untuk memanfaatkan peluang tersebut (memanfaatkan peluang pertumbuhan intensif) .

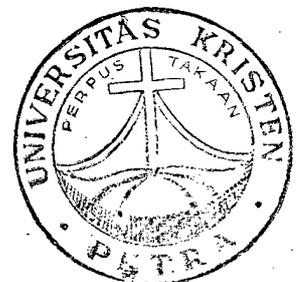
Mula-mula perusahaan harus memperhatikan berapa bagian pasar yang akan diperoleh dengan produknya yang sekarang . Kemudian perusahaan harus memperhatikan apakah pasar-pasar baru tersebut dapat dikembangkan bagi produknya yang ada sekarang .

Selama ini produk yang dibuat oleh perusahaan adalah produk yang selalu menjaga mutu walaupun konsumennya adalah kelas menengah dan paling banyak digunakan untuk proyek-proyek perumahan (real estate) .

Peluang yang masih belum dimanfaatkan adalah penjualan di toko-toko bahan bangunan yang konsumennya biasanya adalah rumah tangga dan lain-lain . Oleh karena itu perlu adanya perluasan pasar agar peluang yang masih ada tersebut dapat dimasuki oleh perusahaan cat tembok "X" ini .

Semakin banyak peluang yang dapat diraih maka perusahaan akan dapat meraih bagian pasar yang lebih besar pula . Sehingga perusahaan akan semakin dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya .

Dengan demikian jelaslah bahwa perluasan pasar sangat diperlukan bagi perusahaan cat tembok "X" ini agar dapat meraih bagian pasar yang lebih besar dan volume penjualannya pun meningkat sehingga dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya .



2. Penjelasan Judul

Judul dalam skripsi ini adalah " **Pentingnya Usaha Perluasan Pasar Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar dan Volume Penjualan Pada Perusahaan Cat Tembok "X" di Surabaya** ".

Untuk mencegah timbulnya penafsiran yang berbeda daripada yang dimaksudkan, maka penulis merasa perlu untuk menjelaskan kata demi kata yang tertulis dalam judul tersebut sebagai berikut :

Pentingnya Usaha Perluasan Pasar merupakan subyek pembahasan di dalam skripsi ini .

Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar dan Volume Penjualan adalah merupakan arah pembahasan dari skripsi ini .

Pada Perusahaan Cat Tembok "X" di Surabaya merupakan obyek pembahasan dalam skripsi ini .

Pentingnya adalah sesuatu yang harus mendapat perhatian khusus dan utama .

Usaha Perluasan Pasar adalah suatu kegiatan untuk memperbesar ukuran dari suatu bagian yang dapat dicapai perusahaan .

Untuk Meningkatkan adalah suatu perbuatan untuk menambah atau menjadi lebih besar .

Pangsa Pasar adalah bagian dari jumlah produk yang dikonsumsi oleh konsumen yang dapat dikuasai oleh perusahaan .

Volume Penjualan adalah jumlah produk yang dikonsumsi oleh konsumen .

Perusahaan Cat Tembok "X" di Surabaya adalah suatu

perusahaan yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi yang siap untuk dijual melalui proses pembuatan secara bertahap, tempat dimana penulis melakukan penelitian yang berlokasi di kotamadya Surabaya di Jawa Timur .

Sedangkan maksud judul tersebut secara keseluruhan adalah bahwa : skripsi ini membahas uraian suatu kegiatan untuk memperbesar ukuran pasar agar dapat menguasai atau meraih bagian pasar yang lebih besar sehingga volume penjualan dari produk yang dihasilkan perusahaan tersebut juga akan meningkat .

3. Alasan Pemilihan Judul

Pemilihan judul " Pentingnya Usaha Perluasan Pasar Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar dan Volume Penjualan Pada Perusahaan Cat Tembok "X" di Surabaya " disebabkan karena adanya kesempatan yang diberikan oleh pimpinan perusahaan kepada penulis untuk memperoleh data bagi penulisan skripsi ini .

Karena besarnya pasar yang telah dapat dikuasai dan jumlah volume penjualan yang dapat dijual oleh perusahaan cat tembok "X" ini relatif kecil dibanding dengan jumlah kebutuhan akan cat tembok maka perusahaan ini perlu memperluas pasar agar pangsa pasar yang dapat dikuasai lebih besar dan volume penjualan akan lebih meningkat lagi . Dengan semakin giatnya pembangunan gedung-gedung dan perumahan maka pangsa pasar yang seharusnya diraih dapat lebih besar lagi . Perusahaan cat tembok "X" ini

menghasilkan produk yang merknya belum terkenal tetapi mutu dari produk tersebut tidak kalah dengan mutu dari produk saingannya dan sekarang ini produk tersebut hanya dipakai oleh proyek-proyek perumahan . Jadi masih banyak peluang-peluang pasar yang belum dimasuki oleh perusahaan ini sehingga perlu dicari strategi-strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang-peluang pasar yang belum dimasuki tersebut .

Apabila peluang-peluang pasar yang belum dimasuki dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan maka perusahaan akan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang merupakan pesaing-pesaingnya .

Tetapi dilain pihak apabila peluang-peluang pasar yang belum dimasuki tidak dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan maka perusahaan akan kalah bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya yang merupakan pesaingnya dan akhirnya perusahaan itu tidak akan dapat bertahan didesak oleh perusahaan saingannya .

Oleh sebab itu, maka penulis merasa tertarik memilih judul **" Pentingnya Usaha Perluasan Pasar Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar dan Volume Penjualan Pada Perusahaan Cat Tembok "X" di Surabaya "**, sebab dipandang perlu adanya perluasan pasar untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan yang lebih besar .

4. Tujuan Penyusunan

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh

perusahaan dan alasan pemilihan judul yang dikemukakan diatas, maka penulis berusaha membahas masalah-masalah dengan mengemukakan penyebab dan memberikan saran-saran yang perlu untuk memperbaiki keadaan tersebut . Penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pimpinan perusahaan dalam menghadapi pesaing-pesaing yang cukup banyak supaya perusahaan bisa memperoleh pangsa pasar yang lebih besar . Dan juga bermanfaat bagi perusahaan lainnya serta para pembaca pada umumnya, sekaligus agar lebih memahami tentang peranan usaha perluasan pasar dalam meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan .

5. Sistematika Skripsi

Pembahasan didalam skripsi ini terdiri dari lima bab dengan urutan sebagai berikut :

Bab I. Pendahuluan .

Bab ini memuat pandangan umum yang berisi ide dasar yang mendasari penulisan skripsi ini secara keseluruhan, penjelasan judul, alasan pemilihan judul, tujuan penulisan skripsi, sistematika skripsi, metodologi yang mencakup permasalahan, hipotesa kerja, ruang lingkup analisa yang merupakan suatu pembatas atas ruang lingkup pembahasan serta prosedur pengumpulan dan pengolahan data .

Bab II. Pentingnya Usaha Perluasan Pasar Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar dan Volume Penjualan .

Dalam bab ini diuraikan tentang dasar-dasar teori dari berbagai literatur yang dapat menunjang materi pembahasan dalam skripsi ini yang digunakan sebagai dasar pembahasan pada bab-bab selanjutnya yaitu mengenai :

1. Pengertian pemasaran .
2. Tahapan daur hidup produk (PLC / Product Life Cycle) .
3. Pengertian pasar .
 - 3.1. Tingkatan pasar .
4. Perencanaan strategis .
5. Pengertian peluang pemasaran .
 - 5.1. Menganalisis kesempatan - kesempatan pasar .
 - 5.2. Mengembangkan strategi pertumbuhan .
6. Alasan melakukan perluasan pasar .

Bab III. Keadaan Perusahaan Cat Tembok "X" .

Bab ini memberikan gambaran umum keadaan perusahaan yang meliputi :

1. Sejarah perusahaan .
2. Lokasi perusahaan .
3. Struktur organisasi .
4. Hasil produksi .
 - 4.1. Bahan-bahan yang digunakan .
 - 4.2. Proses produksi .
5. Kebijakan pemasaran .
 - 5.1. Kebijakan produk .

5.2. Kebijakan harga .

5.3. Kebijakan saluran distribusi .

5.4. Kebijakan promosi .

6. Para pesaing yang dihadapi perusahaan .

7. Target dan realisasi penjualan .

Bab IV. Pembahasan dan Penyelesaian Masalah .

Dalam bab ini akan dijelaskan tujuan-tujuan perusahaan yang meliputi tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang, analisis masalah dan penyelesaiannya .

Bab V. Kesimpulan dan Saran-Saran .

Pada bab terakhir ini penulis akan menarik kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya dan memberikan saran-saran yang perlu dilaksanakan perusahaan guna menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi .

6. Metodologi

Hal-hal yang dipakai sebagai alat penyusunan skripsi ini adalah :

6.1. Permasalahan .

Karena laju pembangunan dewasa ini sangat pesat maka kebutuhan akan cat tembok tersebut juga sangat besar . Sedangkan pangsa pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan ini masih relatif kurang bila dibandingkan dengan peluang-peluang pasar yang ada .

Perusahaan harus mencari strategi-strategi yang tepat

untuk memperluas pasar bagi produknya agar pangsa pasarnya meningkat . Dengan meningkatkan pangsa pasarnya maka perusahaan akan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya . tetapi jika pangsa pasarnya tetap kecil maka perusahaan akan kalah bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya dan untuk beberapa waktu yang akan datang perusahaan tersebut tidak akan dapat bertahan didesak oleh perusahaan-perusahaan saingannya .

Hal-hal tersebut jelas akan membahayakan bagi perusahaan tersebut .

6.2. Hipotesa Kerja .

Untuk menyelesaikan masalah kurang luasnya pasar yang dapat diraih oleh perusahaan, maka :

- Perusahaan dapat membuka daerah-daerah baru yang belum dimasukinya .
- Perusahaan dapat memasuki segmen pasar yang kebutuhannya mungkin dapat dipenuhi oleh produk yang ada sekarang .
- Perusahaan dapat mengadakan diskriminasi harga
- Perusahaan dapat mengembangkan produknya dengan tingkat kualitas yang berbeda bagi masing-masing segmen pasar .

Dengan demikian diharapkan akan dapat meningkatkan pangsa pasar dan juga volume penjualan .

Hal tersebut jelas akan memperbesar bagian dari pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan posisi produk dari perusahaan ini diantara produk-produk sejenisnya dipasar

akan semakin kuat .

6.3. Teba Telaah .

Bertolak dari pokok permasalahan dan hipotesa kerja yang telah diuraikan, untuk menghindari terjadinya kesimpang siuran dan kerancuan arah dan jalur pembahasan, maka penulisan skripsi akan dibatasi hanya pada masalah perluasan pasar yang dilaksanakan dengan mengidentifikasi strategi-strategi yang tepat untuk pengembangan pasar yang ada . Masalah Marketing Mix yang dibahas adalah faktor produk dan faktor-faktor lainnya seperti promosi, harga dan distribusi tidak dibahas didalam skripsi ini .

Penulis beranggapan bahwa perumusan, pemilihan dan penggunaan strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan pasar yang tepat dan efektif dengan mempertimbangkan kondisi pasar dan pesaing maka akan mempunyai peranan penting dalam meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan .

Disamping itu masalah strategi pengembangan produk merupakan sarana penunjang tercapainya tujuan perusahaan yaitu meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan .

6.4. Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Data .

6.4.1. Prosedur Pengumpulan Data .

a. Observasi langsung .

Penulis mengadakan peninjauan ke pabrik cat tembok "X" di Surabaya untuk mengetahui keadaan perusahaan dan melihat dari dekat proses produksi .

b. Wawancara .

Data yang penulis peroleh merupakan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan .

c. Studi Kepustakaan .

Sebagai landasan teori bagi penulis dalam penyusunan skripsi, maka penulis mempelajari literatur-literatur yang berkaitan dengan masalah-masalah untuk mengadakan perluasan pasar .

6.4.2. Pengolahan Data .

Data yang penulis peroleh, diolah dan diseleksi agar sesuai dengan data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini kemudian data tersebut dibandingkan dengan teori untuk selanjutnya dianalisa sehingga dapat ditarik kesimpulan dan sekaligus saran yang berguna bagi perusahaan .