

**Analisis Penerapan Strategi Diferensiasi Produk Terhadap
Penjualan Di PD. Bintang Mas**

Rinawaty – 0441980578

Abstrak

Keadaan persaingan pasar dewasa ini semakin ketat membuat setiap perusahaan membutuhkan suatu strategi yang dapat menghadapi persaingan tersebut. Terutama dalam usaha perusahaan untuk meningkatkan penjualan produknya. Oleh karena itu PD. Bintang Mas mengambil suatu kebijakan dalam usaha meningkatkan penjualannya dengan cara menerapkan strategi diferensiasi produk. Hal ini dilakukan agar tujuan perusahaan dalam mengembangkan atau memperluas usahanya dapat tercapai. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh penerapan strategi diferensiasi produk terhadap penjualan di PD. Bintang Mas.

Analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana dan analisis korelasi. Data yang digunakan untuk analisis ini adalah biaya diferensiasi produk dan penjualan selama 5 tahun 10 bulan dari tahun 1996-2001 yang dibagi dalam 70 periode (bentuk bulan).

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi diferensiasi produk mempunyai hubungan yang kuat dan berpengaruh positif terhadap penjualan perusahaan.

Dengan menerapkan strategi diferensiasi produk diharapkan volume penjualan perusahaan semakin meningkat serta dapat meraih pangsa pasar yang ada secara maksimal dan perusahaan dapat lebih mawas diri terhadap para pesaing dalam usaha sejenis.

Kata Kunci

Strategi, diferensiasi, produk

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan karuniannya-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul "Analisis Penerapan Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Penjualan Di PD. Bintang Mas" ini tepat pada waktunya.

Maksud dari penulisan skripsi ini adalah dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak ditemukan kesulitan-kesulitan namun dengan kesabaran hati, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak akhirnya penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga terwujudnya skripsi ini. Ungkapan terima kasih ini penulis tujukan kepada:

- Ibu Ir. Th. Widia Suryaningsih, MM, Rektor Universitas Bina Nusantara
- Bapak M. Subekti, MSc, Dekan Fakultas Ekonomi
- Bapak Ir. Harjanto Prabowo, MM, Ketua Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara
- Ibu Enggal Sri Wardiningsih, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah membantu dengan mengorbankan banyak waktu dan pikirannya serta dengan sabar memberikan bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan pengarahan kepada penulis dari awal hingga selesainya skripsi ini.
- Bapak Arifin dan staf PD. Bintang Mas, yang telah banyak memberikan data-data serta petunjuk-petunjuk yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini.
- Seiruh staf karyawan dan staf pengajar Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara.

- Papa, Mama, Roby, Andri, serta Indra atas perhatian dan dorongannya, baik secara moril maupun materil.
- Teman-teman serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, namun telah banyak membantu dalam studi maupun penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dan akan diterima dengan senang hati.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah pengetahuannya dan membantu memecahkan masalah yang dihadapi dalam perkembangan usaha PD. Bintang Mas.

Jakarta, 10 Maret 2002

Penyusun,

[Rinawaty]

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
Bab 1 . PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat	3
1.4 Sistematika Penulisan	4
Bab 2. LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian kewirausahaan	6
2.2 Definisi Wirausaha	7
2.2.1 Latar Belakang Wirausaha	9
2.2.2 Deskriptif Seorang Wirausaha	9
2.2.3 Pengembangan Wirausaha Agar Tangguh Dan Unggul	10
2.2.4 Karakteristik Wirausaha	11
2.3 Pengertian Strategi	12
2.4 Pengertian Strategi Manajemen	14
2.5 Pengertian Strategi Diferensiasi	15
2.5.1 Resiko Penerapan Strategi Diferensiasi Produk	16
2.5.2 Identifikasi Faktor Penentu Diferensiasi	16
2.5.3 Persyaratan Untuk Strategi Diferensiasi	17
2.6 Definisi Produk	17
2.7 Kekuatan Produksi	18
2.8 Lingkungan Internal	19
2.9 Lingkungan Eksternal	19
2.10 Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan	19
2.11 Mengidentifikasi Faktor-faktor Kunci Keberhasilan Usaha	20
2.12 Metodologi Penelitian	23
2.12.1 Jenis dan Metode Penelitian	23

2.12.2 Teknik Pengumpulan Data	23
2.12.3 Teknik Analisis Data	24
Bab 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Perkembangan Perusahaan	27
3.2 Kondisi Bisnis Perusahaan	29
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Pekerjaan	30
Bab 4. ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN	
4.1 Analisis Regresi Linier Sederhana dan Korelasi	34
4.2 Analisis Penerapan Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Penjualan	42
4.3 Analisis Penerapan Strategi diferensiasi Produk Terhadap Pangsa Pasar	48
4.4 Hasil Penelitian	50
Bab 5. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	53
5.2 Saran	54
Daftar Pustaka	
Riwayat Hidup	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 4.1	Data Biaya Diferensiasi Produk dan Hasil Penjualan	34
Tabel 4.2	Analisis Regresi Linier Sederhana dan Korelasi	37
Tabel 4.3	Biaya Diferensiasi Produk	42
Tabel 4.4	Persentase Penjualan PD. Bintang Mas	43
Tabel 4.5	Perbandingan Biaya Diferensiasi Produk Dengan Penjualan	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PD. Bintang Mas	31
Gambar 4.1 Garis Regresi Linier Sederhana	38
Gambar 4.2 Grafik Penjualan PD. Bintang Mas	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Wawancara	Halaman
Lampiran 2	Hasil perhitungan Statgraph	56
		58