PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN HANDYCRAFT PADA KOPERASI PONDOK PESANTREN DAARUT TAUHIID (KOPONTREN-DT) BANDUNG

TUGAS AKHIR
Program Diploma III (DIII)
Jurusan : Ahli Komputer Manajemen dan Pemasaran

OLEH :

DIAH OKTARINA
NIM : MP396014

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG
1999

Judul : Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Handycrapt Pada Koperasi Pondok Pesantren Daarut Tauhiid (KOPONTREN-DT) Bandung

Nama : Diah Oktarina
Nim : MP 396014

Jurusan : Ahli Komputer Manajemen dan Pemasaran

Menyetujui dan Mengesahkan
Bandung, 10 Agustus 1999

Ketua Jurusan	Dosen Pembimbing
Ahmad Iskandar Z, SE., MBA	Ahmad Iskandar Z, SE., MBA

Mengetahui :

Direktur Utama IGI – LPKIG

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
I G I

Ir. Eddy Suryanto Soegoto, MSc

PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN HANDYCRAPT PADA KOPERASI PONDOK PESANTREN DAARUT TAUHIID (KOPONTREN-DT) BANDUNG

Data-Data Dalam Tugas Akhir ini
Disetujui dan Disahkan oleh :

Pembimbing I	Pembimbing II
Ida Afriani, S.Ip	Santi Suhastin

Mengetahui :

Pimpinan Pondok Pesantren Daarut Tauhiid

K.H Abdullah Gymnastiar

Laporan Kerja Praktek ini telah diuji dan disahkan
Oleh komisi Sidang Tugas Akhir

Pada Tanggal, 10 Agustus 1999

Penguji I



Ir. Eddy Suryanto Soegoto, MSc

Penguji II

Ahmad Iskandar Z, SE., MBA

Penguji III

Dr. Ir. Maspul Aini Kambry, MSc

"... Allah meninggikan orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat ..."
(Al-Mujaadilah : 11)

"... Bagi setiap sesuatu ada jalannya adapun jalan ke syurga ialah ilmu ..."
(HR. Addailami)

Kupersembahkan untuk

Ayahanda dan Ibunda tercinta serta

Kakak dan Keponakanku(tami, echa & fisi)

tersayang. Adikku(yus & sri) Juga tak lupa sahabat dan

kerabat-kerabatku Yang telah mendukung terbuatnya

Laporan tugas akhir ini dengan baik.

ABSTRAKSI

Keadaan jaman yang tidak menentu seperti sekarang ini, terutama dalam bidang perekonomian yang sangat berpengaruh dalam kehidupan masyarakat sehari-hari, telah mengakibatkan banyak perusahaan-perusahaan yang mengalami kerugian. Hal tersebut terjadi dikarenakan daya beli masyarakat berkurang, sehingga banyak perusahaan yang hanya memasarkan sisa hasil produksinya tanpa melakukan penambahan ataupun memproduksi barang jenis baru.

Apalagi dengan kebutuhan yang sangat beragam dari setiap konsumen, terutama dalam hal kombinasi harga, menyebabkan banyak konsumen yang membeli produk hanya melihat harganya saja, tanpa menghiraukan kualitas dari produk tersebut. Hal inilah yang menjadi kendala bagi perusahaan. Maka dari itu perusahaan harus dapat mengoptimalkan peningkatan kualitas dari suatu produk dengan biaya yang seminimal mungkin, sehingga perusahaan dapat memasarkan hasil produksinya dengan kualitas yang baik namun harganya terjangkau oleh semua lapisan masyarakat.

Kualitas yang baik dari suatu produk tersebut sangat diharapkan oleh semua kalangan masyarkat baik tua maupun muda. Oleh sebab itu peningkatan kualitas produk di dalam suatu perusahaan sangat diperlukan sekali, karena dengan peningkatan kualitas produk secara langsung pula mempengaruhi jumlah volume penjualan.

Apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan/laba yang maksimal, maka peningkatan kualitas dari suatu produk jangan dianggap hal yang kecil. Apalagi dengan banyaknya jenis produk dalam setiap kategori seperti saat sekarang ini, meyebabkan konsumen sulit untuk memilih suatu jenis produk. Namun apabila konsumen telah dapat mempercayai satu jenis produk, dengan alasan karena kualitasnya yang baik, maka konsumen tersebut akan tetap memakai atau mengkonsumsi jenis produk tersebut, misalnya produk keluaran indofood, diantaranya mie instant Indomie. Dengan hal tersebut tidak ada keinginan konsumen untuk berpindah ke jenis produk dari perusahaan lain atau saingan, sehingga perusahaan akan dapat mempertahankan laba yang telah dicapai .

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim,

Alhamdulillah, puji dan syukur penyusun panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehinggga penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir yang berupa laporan hasil praktek kerja lapangan, dengan judul "PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN HANDYCRAPT PADA KOPERASI PONDOK PESANTREN DAARUT TAUHIID (KOPONTREN – DT)".

Penyusunan tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan pendidikan diploma III (DIII) pada jurusan ahli komputer Manajemen dan Pemasaran di Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG).

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penyusun menyadari dengan segala keterbatasan dan kekurangannya, baik dari segi materi pengetahuannya maupun dari segi penyajiannya. Akan tetapi berkat bantuan dan dorongan yang diberikan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak, akhirnya tugas akhir ini dapat diselesaikan. Namun penyusun tetap mengharapkan saran dan kritikan dari para pembaca laporan ini, dengan tujuan untuk menyempurnakan isi laporan ini.

Melalui kesempatan ini pula, perkenankanlah penyusun menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, MSc., selaku Direktur Utama Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG).
2. Bapak Ahmad Iskandar Z, SE., MBA., selaku Ketua Jurusan Ahli Komputer Manajemen dan Pemasaran di Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG) sekaligus sebagai dosen pembimbing yang telah banyak memberikan masukan, saran dan koreksi atas penyusunan tugas akhir ini.
3. Seluruh staf dosen dan staf administrasi di lingkungan Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG).

4. Bapak K.H Abdullah Gymnastiar, selaku pimpinan pondok pesantren Daarut Tauhiid.
5. Ibu Ida Afriani, selaku pembimbing di Koperasi Pondok Pesantren Daarut Tauhiid yang telah memberikan bantuannya selama penyusun melaksanakan praktek kerja lapangan.
6. Ibu Santi beserta karyawan divisi handycrapt yang telah memberikan masukan materi berupa data-data yang dibutuhkan penyusun dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, sekaligus sebagai pembimbing pendamping.
7. Ayah dan Ibu serta kakakku tercinta yang dengan penuh kesabaran memberikan do'a dan dorongan moril maupun materil serta curahan kasih sayangnya sehingga penyusun dapat meyelesaikan studi dan tugas akhir ini.
8. Kepala sekolah, para guru beserta staf Tata Usaha (TU) SLTP Negeri I Binong, Subang, yang telah banyak memberikan bantuan dan semangat yang begitu berarti bagi penyusun untuk kepentingan penyelesaian tugas akhir ini.
9. Rekan-rekanku di Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG) angkatan '96, terutama sahabat-sahabatku tersayang.

Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penyusun mendapat ridho dan balasan dari Allah SWT, amien.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penyusun berharap semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat, khususnya bagi penyusun sendiri dan umumnya bagi pembaca yang memerlukan.

Bandung, Juli 1999

Penyusun

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR LAMPIRAN vi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Maksud dan Tujuan 2

1.3 Metodologi Penelitian 3

1.4 Pembatasan Masalah 4

1.5 Sistematika Penulisan 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Kualitas 7

2.1 Pengertian Produk 10

2.3 Tingkat Produk 11

2.3.1 Hirarki Produk 12

2.3.2 Klasifikasi Produk 14

2.4 Pengertian Penjualan dan Jenis-Jenis Penjualan 15

2.4.1 Pengertian Penjualan 15

2.4.2 Jenis-Jenis Penjualan 16

2.5 Teknik Menjual 17

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Gambaran umum Koperasi Pondok Pesantren Daarut Tauhiid (KOPONTREN-DT) 20

3.2 Sejarah singkat divisi handycrapt Daarut Tauhiid 22

3.2.1 Struktur Organisasi 24
3.2.2 Tugas dan Tanggung Jawab 25
3.3. Bidang Usaha dan Produk Barang Handycrapt 27
3.4 Wilayah Pemasaran 28
3.5 Prestasi dan keikut sertaan divisi hanycrapt 29
3.6 Kebijaksanaan Harga 31
3.7 Hasil Penjualan Produk Handycrapt 33

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Permasalahan atau Kendala yang dihadapi 34
4.2 Pemecahan Masalah 36

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 40
5.2 Saran-Saran 41
5.2.1 Saran bagi kemajuan Divisi Handycarpt 41
5.2.2 Saran bagi IGI-LPKIG 41

DAFTAR PUSTAKA 43

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Konsepsional Rencana Penjual Yang Sukses 20

Tabel 3.1 Jumlah Penjualan Produk Handycrapt Pada Periode 97/98 35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Faktur Peminjaman /Penjualan Barang

Lampiran 2 : Contoh Poster Beruntung, Merugi, dan Tercela

Lampiran 3 : Contoh Poster Perhiasan Muslimah

Lampiran 4 : Contoh Poster Amal Hampa

Lampiran 5 : Contoh Poster Allah Memandang Harta dan Amalmu

Lampiran 6 : Contoh Poster Ciri-Ciri Wanita Ahli Syurga

Lampiran 7 : Contoh Poster Rojulun Saleh

Lampiran 8 : Contoh Poster Allah Tujuan Kami

Lampiran 9 : Contoh Poster Sesuatu Jadi Ibadah

Lampiran10: Contoh Macam-macam Stiker

Lampiran11: Contoh Gantungan Kamar dan Kayu

Lampiran12: Contoh Gantungan Mobil