

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN
SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROTI BOLU
MAWAR ARUM MAGETAN**



Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Ririn Handayani

Nim : 14413413

Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
2018**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN
SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROTI BOLU
MAWAR ARUM MAGETAN**



Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Ririn Handayani

Nim : 14413413

Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Strategi Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi
dalam Meningkatkan Penjualan pada Perusahaan Roti Bolu
MAWAR ARUM Magetan
Nama : Ririn Handayani
Nim : 14413413
Program Studi: Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Starta Satu (S-1)
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 23 Juli 2018

Pembimbing I

Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

Pembimbing II

Dra. Umi Farida, MM
NIDN. 0710016101

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi



Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

Dosen Penguji

Sekretaris

Anggota

Ketua

Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

Adi Santoso, SE, MM
NIDN. 0727118803

Drs. Ec. Purwanto, MM
NIDN. 0702105301

RINGKASAN

Penelitian ini berjudul **Analisis Strategi Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Roti Bolu MAWAR ARUM Magetan**, dengan tujuan untuk mengidentifikasi Strategi Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi yang dapat diterapkan di Roti Bolu MAWAR ARUM Magetan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pengumpulan data dengan mengumpulkan data-data aktual yang relevan atau sumber data (primer maupun sekunder) dan melalui observasi dan wawancara di MAWAR ARUM Magetan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan MAWAR ARUM yaitu modifikasi produk dan modifikasi kemasan. 2) Pengembangan produk mempunyai peran untuk meningkatkan volume penjualan dengan memodifikasi produk. 3) Perusahaan MAWAR ARUM menggunakan dua strategi saluran distribusi yaitu, saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. 4) Kendala dalam menjalankan saluran distribusinya adalah kurangnya mitra kerja, adanya konflik antara produsen dan perantara. 5) Saluran distribusi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan MAWAR ARUM adalah saluran distribusi tidak langsung.

Key Word: Pengembangan Produk, Saluran Distribusi dan Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuh

Puji syukur Alhamdulillah kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga dengan segala kemampuan serta kesungguhan hati, maka terselesaikanlah penyusunan skripsi untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dengan judul **“ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROTI BOLU MAWAR ARUM MAGETAN”** dengan tiada halangan suatu apapun.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan dengan baik tanpa dukungan, bimbingan, bantuan, serta do'a dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini berlangsung. Pada kesempatan ini penulis hendak menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Titi Rapini, SE, MM Selaku Dekan Fakultas Ekonomi sekaligus selaku dosen pembimbing I, atas segala arahan dan bimbingannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.
2. Ibu Dra. Umi Farida, MM Selaku Kepala Program Studi Jurusan Manajemen sekaligus selaku dosen pembimbing II, atas segala arahan dan bimbingannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.

3. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama penulis duduk dibangku kuliah.
4. Ibu Tukini, pemilik MAWAR ARUM Magetan yang telah memberikan ijin penelitian
5. Kedua orang tua yang selalu memberikan motivasi, nasihat, semangat, do'a yang tiada henti, dan dukungannya selama ini.
6. Rekan seperjuangan Manajemen B angkatan 2014 dan PEJUANG SKRIPSI SQUAD yang selalu memotivasi dan memberi dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.
7. Semua pihak dan teman-teman yang tidak bisa disebutkan penulis satu per satu, yang banyak memberikan bantuan sampai selesainya penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini dimasa yang akan datang.

Ponorogo, 23 Juli 2018
Penulis

(Ririn Handayani)

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR KODE ETIK
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis disuatu institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 23 Juli 2018



Kirin Handayani
NIM. 14413413

MOTTO

Jangan Katakan Tidak Sebelum Mencoba

Berjuanglah Terlebih Dahulu Untuk Mewujudkan

Dan Optimis Bisa Memuaskan

Hasil yang Memuaskan Akan Membahagiakan Orang

Yang Disayang

Dan Bermanfaat Bagi Semua



PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Bismillah, ku persembahkan skripsi ini kepada:

- ✚ Kedua orang tuaku tersayang Bapak Muhamat Supriyanto dan Ibuk Nyomiati yang telah membesarkan dan mencurahkan kasihnya kepadaku, yang selalu mendo'akan dan memotivasiku, semoga tulisan ini sedikit mewakili bakti saya sebagai seorang anak.
- ✚ Adekku Yusuf Dwi Saputra yang menemaniku mengerjakan dalam penyusunan skripsi ini.
- ✚ Semua keluargaku tercinta yang selalu memberi dukungan, Do'a dan dorongan sehingga saya bisa melanjutkan studi hingga bangku kuliah ini.
- ✚ PEJUANG SKRIPSI SQUAD yang selalu memotivasi dan banyak memberikan masukan dalam pengerjaan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan tepat waktu dan semoga selalu solid forever.

DAFTAR ISI

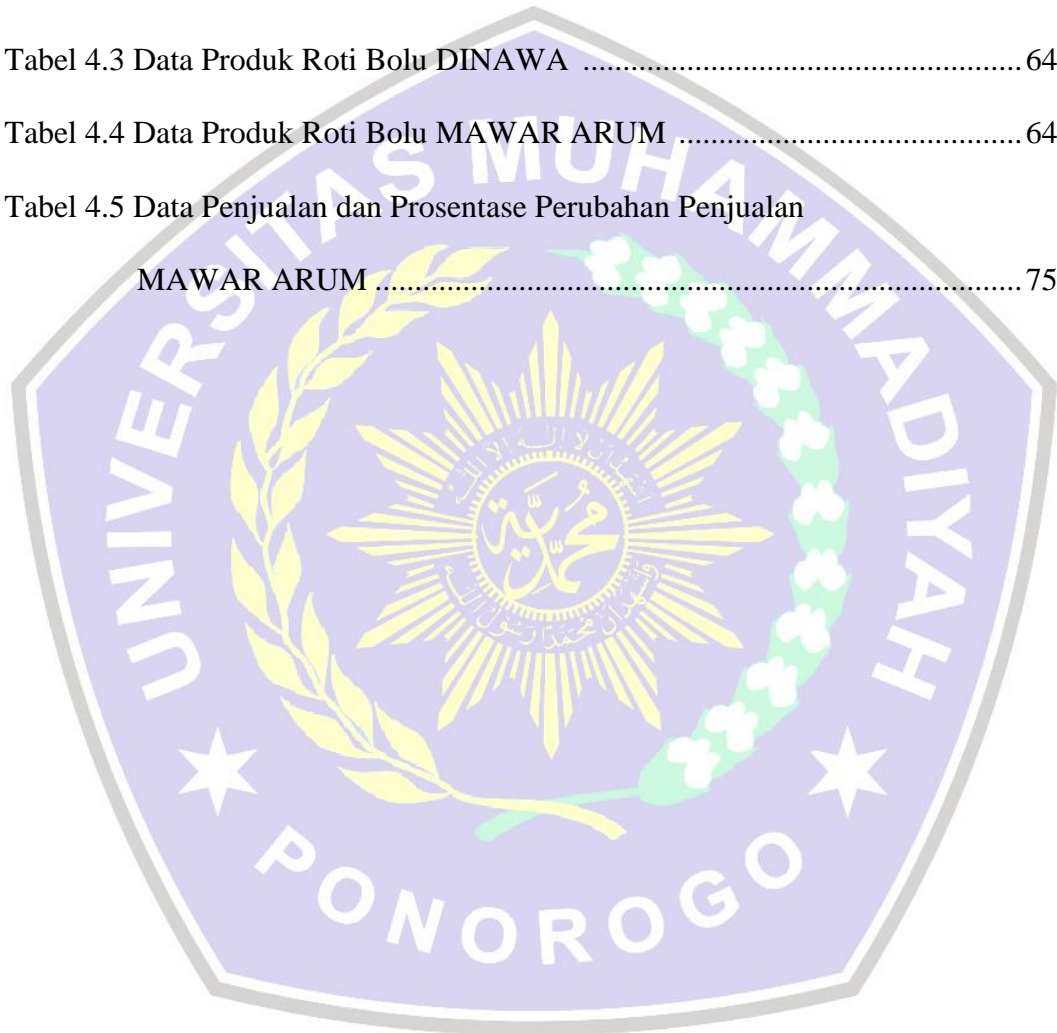
Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan.....	iii
Kata Pengantar	iv
Pernyataan Tidak Melanggar Kode Etik Penelitian	vi
Motto.....	vii
Persembahan	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Pengertian Pemasaran	8
2.1.2 Strategi Pemasaran	9

2.1.3 Pengertian Bauran Pemasaran	13
2.1.4 Produk	14
2.1.5 Pengembangan Produk Baru	19
2.1.6 Saluran Distribusi	30
2.1.7 Penjualan	36
2.2 Penelitian Terdahulu	40
2.3 Kerangka Pemikiran	42
BAB III METODE PENELITIAN	44
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	44
3.2 Objek Penelitian	45
3.3 Metode Pengambilan Data	45
3.3.1 Data Primer	45
3.3.2 Data Seunder	46
3.4 Metode Analisis Data	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
4.1 Deskripsi objek penelitian.....	49
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	49
4.1.2 Lokasi Perusahaan	50
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	51
4.1.4 Tujuan Perusahaan	51
4.1.5 Struktur Organisasi	52
4.1.6 Produk yang Dihasilkan MAWAR ARUM	55
4.1.7 Strategi Pemasaran MAWAR ARUM	57

4.1.8 Sumber Daya Manusia MAWAR ARUM	59
4.2 Hasil Penelitian	60
4.2.1 Volume Penjualan MAWAR ARUM	60
4.2.2 Strategi Pengembangan Produk MAWAR ARUM	61
4.2.3 Strategi Saluran Distribusi MAWAR ARUM	65
4.3 Pembahasan	70
4.3.1 Pelaksanaan Pengembangan produk MAWAR ARUM	70
4.3.2 Tahapan dalam Pengembangan Produk MAWAR ARUM	74
4.3.3 Peranan Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan MAWAR ARUM	74
4.3.4 Pelaksanaan Strategi Saluran Distribusi MAWAR ARUM	77
4.3.5 Kendala dalam pelaksanaan saluran distribusi MAWAR ARUM	78
4.3.6 Strategi Saluran Distribusi yang tepat untuk meningkatkan Volume Penjualan MAWAR ARUM	79
BAB V Kesimpulan dan Saran	80
5.1 Kesimpulan	80
5.2 Saran	81
Daftar Pustaka	
Lampiran-lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan MAWAR ARUM	4
Tabel 4.1 Penggolongan Karyawan MAWAR ARUM.....	59
Tabel 4.2 Data Produk Roti Bolu FAJAR	64
Tabel 4.3 Data Produk Roti Bolu DINAWA	64
Tabel 4.4 Data Produk Roti Bolu MAWAR ARUM	64
Tabel 4.5 Data Penjualan dan Prosentase Perubahan Penjualan MAWAR ARUM	75



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Siklus Hidup Produk	15
Gambar 2.2 Siklus Hidup Gaya, Mode, Fad	18
Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran	42
Gambar 4.1 Struktur Organisasi MAWAR ARUM.....	53
Gambar 4.2 Volume Penjualan MAWAR ARUM	60
Gambar 4.3 Saluran Distribusi Langsung MAWAR ARUM	66
Gambar 4.4 Saluran Distribusi Tidak Langsung MAWAR ARUM	67
Gambar 4.5 Saluran Distribusi yang Tepat untuk MAWAR ARUM	69
Gambar 4.6 Sebelum dan Sesudah Modifikasi Roti Bolu MAWAR ARUM	73
Gambar 4.7 Modifikasi Kemasan Roti Bolu MAWAR ARUM	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara
Lampiran 2 Berita Acara Bimbingan
Lampiran 3 Sertifikat Perusahaan
Lampiran 4 Foto-Foto Pendukung

