

---

**ANALISIS KUALITAS PRODUK DAN KEBERADAAN BAHAN BAKU  
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SENAPAN  
ANGIN “SANAJI”**

**Ria Efri Liana  
Yudhanta Sambharakreshna  
STIE Kesuma Negara Blitar**

**Abstrak:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keterkaitan kualitas produk terhadap penjualan, dan untuk meningkatkan penjualan melalui analisis bahan baku, pada perusahaan senapan angin “SANAJI”. Data diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan memalui serangkaian pertanyaan yang diajukan peneliti, selanjutnya data yang telah terkumpul dikelompokkan dan kemudian dikaji menggunakan beberapa teori. Memperoleh hasil, bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap penjualan suatu produk, semakin bagus kualitas dan semakin rendah harga produk, akan dapat meningkatkan penjualan. Serta, penjualan juga dipengaruhi oleh keberadaan bahan baku, jika keterediaan bahan baku untuk produksi tersedia dalam jumlah yang banyak maka, keinginan konsumen dapat terpenuhi dan dapat meningkatkan penjualan.

**Kata Kunci:** Analisis Kualitas Produk, Keberadaan Bahan Baku, Meningkatkan Penjualan

## **PENDAHULUAN**

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin cepat dan canggih, menuntut adanya perubahan. Perubahan dalam segala hal, perubahan dan perkembangan dalam dunia ekonomi dan teknologi yang semakin cepat, serta perilaku konsumtif dari konsumen. Perubahan ini telah memaksa produsen dan para penjual untuk berfikir lebih aktif dan kreatif dalam memasarkan dan menjual produksinya, agar tetap dapat bersaing dengan pesaing yang ada dan tetap dapat bertahan dipasar.

Perusahaan pada praktiknya dihadapkan pada pesaing. Pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang sejenis. Disini produsen mendapat tantangan bagaimana memperoleh bahan baku dengan kualitas yang baik, sedangkan ketersediaan bahan baku ini mulai berkurang karena banyak yang menggunakan. Dikarenakan ketersediaan bahan baku yang mulai berkurang, harga dari bahan baku menjadi naik dari harga sebelum bahan baku mengalami kelangkaan. Sehingga volume penjualan menjadi sedikit menurun, akibat pengaruh keberadaan dan ketersediaan bahan baku.

Pengusaha yang berhasil adalah yang pandai menyesuaikan diri dengan perubahan. Penyesuaian dengan perubahan kondisi konsumen dan persaingan

akan memudahkan pengusaha untuk menyusun strategi memenangkan persaingan dalam memperebutkan konsumen, serta dalam mendapatkan dan mengelola ketersediaan bahan baku yang jumlah dan ketersediaan dialam terbatas. Oleh karena itu, seorang pengusaha yang ingin sukses harus mampu mengelola perubahan yang terjadi sekarang dan di masa yang akan datang.

Salah satu tantangan yang dihadapi saat ini adalah usaha untuk mempertahankan dan menjaga kualitas produk dari industri senapan angin "SANAJI". Dimana sesama produsen bersaing dengan memberikan kualitas produk terbaiknya kepada para konsumen. Dengan adanya pesaing usaha industri senapan angin "SANAJI" selalu berusaha untuk mempertahankan kualitas dari produknya, namun dipasarnya harga juga harus dapat bersaing.

Selain hal diatas, perusahaan ini sulit mendapatkan bahan baku berupa kayu sono dengan kualitas terbaik pada musim tertentu dan saat permintaan pasar meningkat. Akibat kurangnya ketersediaan bahan baku (kayu sono), pernah perusahaan belum dapat memenuhi pesanan dari pelanggan. Kebanyakan permintaan dari para konsumen adalah senapan yang popornya terbuat dari kayu sono. Sehingga perusahaan senapan angin "SANAJI" untuk saat ini belum dapat memaksimalkan jumlah volume penjualan, dikarenakan ketersediaan bahan baku tersebut.

### **Perumusan Masalah**

1. Bagaimana cara menganalisa kualitas produk agar dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan senapan angin "SANAJI" ?
2. Bagaimana keberadaan bahan baku dan ketersediaan bahan baku agar dapat meningkatkan penjualan produk Perusahaan senapan angin "SANAJI"?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisa kualitas produk guna meningkatkan penjualan senapan angin "SANAJI".
2. Untuk mengetahui keberadaan bahan baku dan ketersediaan bahan baku guna meningkatkan penjualan produk dari Perusahaan senapan angin "SANAJI".

### **Kegunaan Penlitian**

1. Untuk perusahaan diharapkan dapat membantu memecahkan dan mencari solusi untuk masalah yang ada.
2. Bagi penulis sebagai penerapan dari ilmu yang terah diperoleh selama belajar dibangku perkuliahan.
3. Untuk kampus (STIEKEN), sebagai bahan referensi dan data tambahan bagi peneliti -peneliti lainnya yang tertarik pada bidang kajian ini.

## **LANDASAN TEORI**

### **Penelitian Terdahulu**

1. Ayu Pramitasari (2012) dengan judul skripsi: Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan.
2. Anik fitri rahayu ningsih (2002) dengan judul skripsi " Pengawasan Kualitas Produk Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Volume Penjualan " (Studi Kasus Pada Perusahaan Kecap " CEMARA " Talun Blitar).

- 
3. Okta Lutfiana (2013) dengan judul skripsi " Analisis Faktor-faktor Inovasi Produksi
  4. Kristina Adi Susari (2008) dengan judul skripsi "Strategi Pengembangan Produk guna Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Kecap Cap Tirtonadi Blitar".
  5. Reni Dwi Cahyani (2008) dengan judul skripsi " Pelaksanaan Pengembangan Produk yang Tepat Guna Meningkatkan Penjualan pada Perusahaan Roti Karisma Tulungagung".
  6. Tirta Uman Jaya (2010) dengan judul skripsi " Pengaruh Pengawasan Kualitas untuk Meningkatkan Penjualan Pada Perusahaan " RICHO REFRACTORY".

### **Kualitas Produk**

Dalam arti sempit, kualitas didefinisikan sebagai bebas dari kerusakan. Menurut Kotler (2005:49), kualitas produk adalah keseluruhan yang menjadi ciri dari suatu produk atau sebuah pelayanan jasa yang diberikan kepada konsumen untuk memuaskan kebutuhan konsumen yang dinyatakan langsung atau tidak langsung. Perlu adanya pengawasan dari kualitas suatu produk yakni, untuk mengurangi kesalahan, menjaga, menaikkan kualitas yang sesuai dengan standar, mengurangi keluhan konsumen, sebagai upaya menaati peraturan. Sedangkan, menurut Swastha dan Sukotjo (2007:301), kualitas produk adalah standar yang ditetapkan, ditinjau dari dimensi tertentu, misalnya komposisi kimiawi bahan baku, kekerasan, kekuatan, kerataan permukaan, ketepatan ukuran dan berbagai faktor lain yang bersifat subyektif. Suatu barang dikatakan baik, tidak berarti harus persis dengan standart tersebut, akan tetapi setidak-tidaknya mendekati karena adanya faktor toleransi.

Dapat disimpulkan bahwa kualitas produk ialah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasaan pada konsumen secara fisik maupun psikologis sesuai dengan nilai uang yang dikorbankan.

### **Bahan Baku**

Menurut Assuari (2008:241), bahan baku adalah semua bahan yang dipergunakan dalam serangkaian proses produksi, yang nantinya akan membentuk produk jadi yang siap pakai. Sedangkan, menurut Swastha dan Irawan (2008:169), bahan baku ialah bahan pokok untuk membuat barang jadi, yang bentuknya lain. Misal : kapas untuk membuat benang, jerami untuk membuat kertas, minyak bumi untuk membuat bensin, dan lain-lain. Bahan baku yang diperoleh dari alam sangat rentan dengan kelangkaaan, karena sumber daya alam ada yang dapat diperbaharui dan ada pula yang tidak dapat diperbaharui.

Dapat disimpulkan bahwa bahan baku adalah semua bahan yang dipergunakan dalam proses produksi suatu barang dalam perusahaan atau pabrik. Bahan baku diperlukan oleh pabrik untuk diolah, yang setelah melalui beberapa proses diharapkan menjadi barang jadi.

### **Penjualan**

Menurut Rangkuti (2009:207), volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton, atau liter.

Dapat disimpulkan penjualan adalah keseluruhan jumlah barang yang berhasil dijual oleh suatu perusahaan atau industri, yang dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah, dengan mendasarkan pada kedua faktor tersebut (fisik dan rupiah).

### **Hubungan Antara Kualitas Produk, Keberadaan Bahan Baku, dan Penjualan**

Kualitas Produk dan Keberadaan bahan baku berhubungan dengan Penjualan suatu produk. Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasa pada konsumen secara fisik maupun psikologis sesuai dengan nilai uang yang dikorbankan.

Selain itu kualitas serta keadaan produk juga menjadi tolok ukur keunggulan suatu produk. Ketika suatu industri, perusahaan, dapat memproduksi barang dengan kualitas yang baik, dinilai dari kondisi fisik, sifat, dan kegunaan produk, maka akan mempengaruhi penjualan produk tersebut. Yang berdampak pada peningkatan volume penjualan dari Industri atau Perusahaan. Karena biasanya konsumen atau pelanggan yang sudah nyaman dan cocok dengan kualitas produk dari satu industri, akan enggan berpindah atau tidak ingin untuk mencoba-coba produk dari Industri atau Perusahaan lain. Dan bahan baku dianggap sebagai bahan dasar yang dipakai untuk membuat barang hasil produksi. Bahan juga mempengaruhi kualitas hasil produksi.

Bahan baku juga dapat mempengaruhi hasil akhir dari proses produksi. Selain berpengaruh pada proses produksi, keberadaan atau ketersediaan bahan baku berpengaruh pada penjualan karena ketersediaan bahan baku menentukan kualitas barang dan harga barang tersebut. Jika kualitas produk baik dan harga produk juga sesuai, akan dapat menarik minat beli konsumen dan calon konsumen. Sehingga, target volume penjualan perusahaan dapat tercapai dengan baik. Sebaliknya, jika ketersediaan bahan baku yang terbatas, mungkin dapat mempengaruhi proses produksi, menghambat proses produksi, serta dapat mengurangi kualitas produk. Dengan terhambatnya proses produksi dan kualitas produk yang kurang memenuhi standar yang telah ditentukan, dapat menurunkan kepercayaan dan minat beli dari konsumen dan calon konsumen. Sehingga, mengakibatkan penjualan menurun.

## **METODE PENELITIAN**

### **Definisi Operasional Variabel**

#### **1. Kualitas Produk**

Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasa pada konsumen secara fisik maupun psikologis sesuai dengan nilai uang yang dikorbankan.

#### **2. Bahan Baku**

Bahan baku adalah semua bahan yang dipergunakan dalam perusahaan pabrik, kecuali terhadap bahan-bahan yang secara fisik akan digabungkan dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan pabrik tersebut. Bahan baku diperlukan oleh pabrik untuk diolah, yang setelah melalui beberapa proses diharapkan menjadi barang jadi.

#### **3. Penjualan**

Penjualan adalah keseluruhan jumlah barang yang berhasil dijual oleh suatu perusahaan atau industri, yang dapat diukur dengan menggunakan volume

fisik maupun volume rupiah, dengan mendasarkan pada kedua faktor tersebut (fisik dan rupiah).

### **Populasi dan Sampel Penelitian**

#### 1. Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian adalah seluruh penjualan produk senapan angin "SANAJI".

#### 2. Sampel Penelitian

Sampel penelitian adalah seluruh penjualan produk senapan angin "SANAJI" tahun 2010-2015.

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode wawancara (interview), observasi (pengamatan), dan dokumentasi.

1. Wawancara : merupakan salah satu pengumpulan data dengan meminta keterangan secara lisan kepada subyek penelitian. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data lebih lengkap dan mengetahui volume penjualan produk yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Observasi : yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti.
3. Dokumentasi : dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang mendukung permasalahan.

### **Teknik Analisa Data**

#### 1. Mengelompokkan data yang telah diperoleh, misal :

- a. Data kualitas produk dan harga produk,
- b. Data bahan baku (keberadaan atau ketersediaan),
- c. Data penjualan dari perusahaan yang sedang diteliti.

#### 2. Merangkum data yang diperlukan, untuk kemudian dikaji dengan menggunakan teori :

##### a. Analisis Kualitas Produk,

Dengan cara : mengamati mendeskripsikan masing-masing produk dan membandingkannya dengan produk dari pesaing. Hal ini dilihat dari spesifikasi kualitas produk dan harga antara perusahaan senapan angin "SANAJI" dengan pesaingnya.

##### b. Analisis bahan baku,

Dengan cara : mengambil data dari perusahaan yang kemudian disesuaikan dengan modal perusahaan dan permintaan barang (produk). Akan melakukan pengamatan (penelitian) keberadaan atau ketersediaan bahan baku kayu sono yang semakin sulit dicari, karena banyak digunakan oleh industri lain.

##### c. Analisis Penjualan,

Dengan cara : menggunakan rumus Volume Penjualan sebagai berikut  

$$\text{Volume Penjualan} = \text{kuantitas atau total penjualan}$$

#### 3. Melakukan penarikan kesimpulan dan memberi saran

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu : 3 Bulan.

Tempat : Perusahaan Senapan Angin "SANAJI".Dsn.Bedali- RT.04 - RW.02- Ds.Purwokerto-Kec.Srengat- Kab.Blitar.

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **Sejarah Perusahaan senapan angin "SANAJI".**

Perusahaan senapan angin "SANAJI" adalah perusahaan dagang yang memproduksi senapan angin. Yang telah berdiri sejak tahun 1979, dan telah memperoleh surat izin usaha sejak tahun 1982. Yang beralamatkan di Dsn.Bedali- RT.04 - RW.02 - Ds.Purwokerto -Kec.Srengat - Kab.Blitar. Pendiri perusahaan senapan angin "SANAJI" adalah Bapak Sanaji, yang kini telah dialihkan kepemilikannya kepada Bapak Mahsun selaku anak pertama dari Bapak Sanaji. Awal terbentuknya usaha ini, Bapak Sanaji belum memiliki pekerja, beliau hanya dapat membuat beberapa pucuk senapan angin saja pada tahun 1979. Setelah 2 tahun berjalan barulah Bapak Sanaji memiliki 1 orang pekerja yang membantu dalam memproduksi senapan angin. Dengan modal awal modal sendiri, dan alat-alat produksi yang masih sangat sederhana dan terbatas. Seiring berjalannya waktu permintaan pun semakin bertambah dan perusahaan pun terus menambah jumlah pekerjanya, hingga saat ini telah ada 45 karyawan tetap diperusahaan ini.

Selain jumlah karyawan yang semakin banyak dikarenakan permintaan pasar dan pesanan konsumen yang meningkat, kini alat-alat produksi senapan angin ini semakin lengkap dan lebih moderen. Hal ini dilakukan agar perusahaan selalu dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen. Saat ini perusahaan senapan angin "SANAJI" dijalankan oleh ketiga putra dari Bapak Sanaji yaitu, Bapak Mahsun sebagai pemilik perusahaan senapan angin, merangkap pengawas bagian produksi dan pengawasan kualitas produk. Selanjutnya bapak Qoirul Anwar bagian manajer yang bertugas memasarkan produk, sekaligus bagian keuangan perusahaan, dan putra terakhir Bapak Sanaji yaitu Bapak Sirojudin sebagai penanggung jawab dari perusahaan.

Pendapatan perusahaan saat ini rata-rata perbulannya adalah Rp 100.000.000,00, dapat ditaksir dalam 1 tahun kurang lebih Rp 1.200.000.000,00. Rata-rata permintaan pasar perbulan 100 pucuk, belum termasuk perorangan yang memesan langsung dari perusahaan. Untuk jumlah karyawan dari industri senapan angin "SANAJI" : pemilik (direktur), 1 orang manajer penjualan, 1 orang manajer produksi, 1 orang manajer administrasi keuangan, 1 orang bagian pergudangan, 40 orang bagian produksi (pengolahan).

### **Visi dan Misi Perusahaan**

Visi:

Menjadi perusahaan yang kompetitif, menghasilkan produk yang berkualitas, berkompetisi, serta menguasai sumber dan jaringan pemasaran di dalam dan luar negeri.

Misi :

1. Meminimalkan jumlah pengangguran, dengan adanya lapangan kerja yang menyerap banyak tenaga kerja.
2. Melaksanakan transaksi perdagangan lokal maupun lintas negara.
3. Memberikan layanan yang lengkap dan kompetitif kepada pelanggan.

### **Uraian tugas dan wewenang**

Adapun tugas dan wewenang dari masing-masing bagian di perusahaan senapan angin "SANAJI" adalah sebagai berikut :

**1. Direktur (pemilik)**

Tugas:

- a. Memimpin perusahaan / industri.
- b. Menyusun visi dan misi perusahaan, serta menjalankan perusahaan sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan.
- c. Menjalankan perusahaan dan membangun hubungan dengan pihak luar, untuk mendapatkan pelanggan dan serta mengurus perizinan untuk industrinya.
- d. Menyetujui anggaran-anggaran produksi perusahaan.
- e. Memilih, mengawasi, menetapkan tugas dari bawahan serta karyawan.

Wewenang:

- a. Memperhentikan karyawan yang tidak dapat bekerja dengan baik.
- b. Mengurus dan menjalankan perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

**2. Manajer Penjualan**

Tugas :

- a. Bertugas menjalankan dan bertanggung jawab terhadap kegiatan penjualan.
- b. Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan promosi perusahaan.
- c. Sebagai koordinator manajer produksi dan bagian penjualan.
- d. Membuat laporan jumlah penjualan, hasil penjualan dari industri, baik laporan tiap bulan atau tahunan.

Wewenang:

- a. Berwenang merumuskan kebijakan pemasaran dan penjualan perusahaan.
- b. Berwenang memutuskan harga jual hasil produksi.
- c. Pada kondisi tertentu, berwenang menolak permintaan atau pesanan dari konsumen.
- d. Berwenang untuk merubah harga produk, dalam kondisi tertentu.

**3. Manajer produksi**

Tugas :

- a. Bertanggung jawab atas segala mekanisme produksi.
- b. Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
- c. Menentukan standar kontrol kualitas produk.
- d. Mengawasi langsung proses produksi, yang dijalankan karyawan bagian produksi.

Wewenang :

- a. Memberi saran dan penilaian terhadap kinerja karyawan bagian produksi.
- b. Memberi peringatan, yang berlanjut sanksi terhadap kesalahan dan pelanggaran yang dilakukan karyawan bawahanya.
- c. Meminta arahan atau pendapat pada atasan.
- d. Membuat inovasi baru terhadap penggerjaan produksi.
- e. Memberi masukan kepada industri.
- f. Menjalin hubungan antar industri.

4. Manajer administrasi keuangan

Tugas:

- a. Merencanakan keuangan perusahaan secara umum.
- b. Mengambil keputusan yang berkaitan dengan pembiayaan serta semua hal yang berkaitan dengan keuangan.
- c. Menjalankan dan mengoprasikan roda kehidupan perusahaan.

Wewenang :

- a. Mengambil keputusan yang berkaitan dengan pembelanjaan perusahaan.
- b. Merencanakan, mengatur dan mengontrol prencanaan, laporan dan pembiayaan perusahaan.
- c. Merencanakan dan mengatur serta mengontrol kas perusahaan dan anggaran perusahaan.
- d. Merencanakan, mengatur, dan mengontrol untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

5. Bagian persediaan (pergudangan)

Tugas :

- a. Menyediakan dan mengadakan persediaan bahan-bahan dan bahan baku digudang, yang akan digunakan untuk proses produksi.
- b. Mengecek jumlah persediaan bahan-bahan yang digunakan untuk proses produksi produk.
- c. Mencatat segala apa yang belum tersedi atau telah habis.

Wewenang :

- a. Membelanjaka kebutuhan gudang dengan seizin direktur.
- b. Memilih dan berbelanja bahan-bahan dan bahan baku untuk membuat produk, sesuai dengan arahan dari direktur.

6. Bagian produksi (pengolahan)

Tugas :

- a. Menyiapkan segala kebutuhan dalam proses produksi.
- b. Mengambil, serta menggunakan bahan-bahan yang telah ada digudang.
- c. Memproduksi senapan angin dari tahap awal, hingga proses akhir, terbentuknya senapan angin siap pakai.
- d. Menguji atau meneliti tiap-tiap pucuk senapan angin, dari segi bentuk, ketepatan pemasangan onderdil senapan, dan lain sebagainya.
- e. Melakukan servis senapan angin, termasuk pemberian garansi.

Wewenang :

- a. Meminta bagian gudang untuk menyiapkan barang, onderdil senapan angin yang akan digunakan untuk proses produksi.
- b. Menarik produk yang telah jadi, ketika terjadi kesalahan pada proses produksi dan membetulkan atau menyetel ulang produk yang belum tepat, untuk diperbaiki.
- c. Memberikan garansi untuk tiap pucuk senapan angin.

### **Fasilitas dan Jaminan Kerja**

Para pekerja atau karyawan dalam perusahaan senapan angin "SANAJI" memperoleh fasilitas dan jaminan kerja dari perusahaan. Berikut beberapa fasilitas dan jaminan kerja yang diterapkan :

1. Biaya rumah sakit dan pengobatan ditanggung penuh oleh perusahaan. (untuk karyawan yang mengalami kecelakaan kerja)
2. Memperoleh makan siang.

- 
3. Memperoleh tunjangan hari raya berupa uang dan bingkisan.
  4. Karyawan diperbolehkan meminta gaji lebih awal (sebelum saatnya menerima gaji).
  5. Memperoleh uang tambahan bagi karyawan yang memiliki prestasi kerja baik.

### **Sistem gaji**

Perusahaan senapan angin “SANAJI” menerapkan sistem gaji borongan pada seluruh karyawan bagian produksi, sedangkan untuk bagian diluar bagian produksi memperoleh gaji tetap yang diterima setiap 1 bulan sekali.

Sistem gaji borongan dilakukan setiap 4 hari sekali dan 1 minggu sekali, besar gaji yang diberikan sesuai dengan banyaknya jumlah senapan yang dapat diproduksi masing-masing karyawan. Rata-rata setiap karyawan dapat menyelesaikan 1 pucuk senapan angin dalam waktu 4 hari.

### **Data jam kerja karyawan**

Pada industri senapan angin “SANAJI” memperlakukan jam kerja produksi 8 jam/hari. Dimulai dari pukul 07:00 pagi sampai pukul 11:30. Selanjutnya pada pukul 11:30 para karyawan beristirahat untuk makan dan beribadah, sisa waktu dapat digunakan untuk beristirahat, jam istirahat berakhir pada pukul 13:00. Jam kerja setelah istirahat siang, dimulai pukul 13:00 dan berakhir pada pukul 16:30. Terdapat jam kerja yang berbeda pada hari jum’at, yakni berakhir pada pukul 17:00, jam istirahat siang lebih awal pukul 11:00 dikarenakan seluruh karyawan pada industri senapan angin “SANAJI” melaksanakan ibadah sholad jum’at.

### **Daerah Pemasaran**

Pemasaran hasil produksi memegang bagian penting dalam mewujudkan tujuan perusahaan. Semakin luas daerah pemasaran yang dapat dijangkau oleh perusahaan, dapat memberikan peluang untuk perusahaan agar lebih maju dan berkembang. Daerah-daerah yang dijadikan tempat untuk memasarkan hasil produksi pada industri senapan angin “SANAJI” adalah Sumatra selatan sampai Sumatra utara, Kalimantan, Bali, Hampir seluruh Pulau Jawa, Lombok, Sulawesi dan Irian Jaya.

### **Hasil Analisa Data**

#### **1. Kualitas produk dan perbandingan Harga**

Persuahaan senapan angin “SANAJI” selalu berusaha menjaga kualitas dari produk senapan angin produksinya, yakni dengan selalu melakuakan pengawasan kualitas produk dan melakukan uji coba pada senapan angin produksinya. Dari uji coba tersebut, tidak semua senapan angin yang telah diproduksi dapat digunakan, ada pula senapan yang belum lolos uji kualitas, sehingga perlu memperbaiki kembali. Dalam 1 tahun biasanya 10 sampai 15 pucuk senapan angin yang tidak lolos uji coba dan sebagian kerusakan karna kesalahan dari perusahaan atau kerusakan pada saat pengiriman, sehingga memerlukan perbaikan atau produksi ulang.

Harga senapan angin “SANAJI”

- a. Bocap (PCP ) pada kisaran harga Rp 1.000.000,00 sampai dengan Rp 2.500.000,00

- b. Senapan angin engkel dengan ukuran tabung diameter 16, 19, 22, 25 Rp 950.000,00 sampai dengan Rp 2.200.000,00
- c. Senapan angin dobel dengan ukuran tabung diameter 16, 19, 22, 25 Rp 1.050.000,00 sampai dengan Rp 1.900.000,00.

Harga senapan angin perusahaan PD Club

- a. Bocap (PCP ) pada kisaran harga Rp 850.000,00 sampai dengan Rp 2.000.000,00
- b. Senapan angin engkel dengan ukuran tabung diameter 16, 19, 22, 25 Rp 700.000,00 sampai dengan Rp 1.800.000,00
- c. Senapan angin dobel dengan ukuran tabung diameter 16, 19, 22, 25 Rp 850.000,00 sampai dengan Rp 1.600.000,00.

## 2. Ketersediaan bahan baku (Kayu Sono)

Kriteria bahan baku yang digunakan, tiap pucuk senapan angin menggunakan kayu sebagai pegangan (popor), pada perusahaan senapan angin "SANAJI" menggunakan bahan baku kayu sono dan ada pula kayu jati. Namun, sebagian besarnya atau utamanya menggunakan popor dari kayu sono. Untuk pemilihan kayu tersebut menggunakan beberapa kriteria pemilihan kayu sebagai berikut:

- a. Menghindari penggunaan kayu yang menggabus atau empuk, karena dapat merusak kualitas dari popor.
- b. Harus kayu sono dan kayu jati yang hati kayunya benar-benar keras dan kuat.
- c. Kayu sono dan kayu jati yang digunakan diusahakan dalam usia pohon yang tua, karena semakin tua usia suatu pohon akan semakin hitam dan bercorak indah pada hati kayu.
- d. Usia kayu paling tidak lebih dari 5 tahun.

Dalam pembuatan senapan angin, perusahaan senapan angin "SANAJI" menggunakan popor dari kayu Sono, dan sebagian kecil popor senapan angin terbuat dari kayu Jati. Hampir seluruh produk senapan angin "SANAJI" menggunakan popor dari kayu Sono, karena popor yang terbuat dari kayu Sono, terlihat lebih bagus corak dan lebih awet dalam penggunaannya.

## Penjualan tahun 2010 - 2015

Dari hasil data yang diperoleh peneliti, dapat digambarkan sebagai grafik berikut, tahun 2010 penjualan senapan angin "SANAJI" jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya terlihat sangat rendah. Rendahnya penjualan senapan angin pada tahun 2010 diperkirakan akibat dari kualitas produk yang saat itu sangat kurang, selain itu pada tahun 2010 perusahaan mengalami kesulitan memasok bahan baku, berupa kayu Sono. Beberapa hal tersebut yang menyebabkan penjualan tidak sesuai dengan yang ditargetkan perusahaan.

Pada tahun 2011 perusahaan mulai mampu memenuhi kebutuhan bahan baku, kayu Sono. Namun, peningkatan penjualan yang dirasakan masih belum seberapannya dan dirasa masih belum dapat mencapai penjualan yang maksimal. Dalam persaingan harga dengan pesaing, perusahaan senapan angin "SANAJI" masih belum mampu bersaing. Selain itu, kualitas produknya masih belum memenuhi standart, dibuktikan dengan produk yang selesai produksi namun belum sempurna (cacat produksi). Hal tersebut terus dialami perusahaan senapan angin "SANAJI" sampai tahun 2013, perusahaan belum mampu mencapai target penjualan yang maksimal.

Terlihat pada tahun 2014 peningkatan penjualan mulai dirasakan, dengan meningkatnya jumlah penjualan, menurunnya jumlah produk yang rusak (cacat produksi). Dan, pendapat dari konsumen yang menyatakan puas dengan kualitas dari senapan angin "SANAJI". Hal ini terus berlanjut hingga tahun 2015 dan diharapkan semakin dapat memaksimalkan penjualan. Dengan adanya pengawasan kualitas produk dan tercukupinya jumlah bahan baku, kayu Sono diharapkan produksi senapan angin semakin meningkat dan dapat mencapai penjualan yang maksimal.

### **Analisa Pembahasan**

Dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti, diperoleh data mengenai hal - hal yang dihadapi oleh industri senapan angin " SANAJI" yang berlokasi di Dsn.Bedali- RT.04 - RW.02- Ds.Purwokerto-Kec.Srengat- Kab.Blitar. Yaitu industri senapan angin "SANAJI" menginginkan peningkatan penjualan produk, namun pada awalnya perusahaan mengalami permasalahan terkait kualitas dari produk perusahaan. Kualitas adalah salah satu sarana utama pemasaran.Kualitas berdampak langsung pada kinerja suatu produk atau jasa. Kualitas berhubungan erat dengan nilai atau kepuasan pelanggan. Dalam arti sempit, kualitas didefinisikan sebagai bebas dari kerusakan. kualitas barang produksi yang belum mampu memenuhi standart. Dibuktikan dengan adanya produk yang rusak, cacat, dan tidak sempurna dari bentuk dan hal lain, yang menyebabkan produk tidak atau kurang berkualitas. Selain itu, dilihat dari laporan jumlah penjualannya pun juga menurun dari tahun ke tahun selama beberapa tahun. Penurunan jumlah penjualan ini diduga karena produk yang kurang berkualitas. Sehingga perusahaan belum mampu mencapai target penjualannya.

Dalam beberapa tahun terakhir pemilik telah melakukan pengawasan langsung saat produksi, walaupun belum seluruh proses produksi dapat diawasi oleh pemiliknya, namun telah terlihat perubahan jumlah penjualan. Perbedaan kenaikan jumlah penjualan ini diketahui semenjak diadakan pengawasan kualitas produk. Pengawasan standart kualitas produksi bertujuan untuk meminimalkan jumlah produk yang rusak, produk yang kurang memenuhi standart kualitas, serta dengan mengadakan pengawasan kualitas produk dapat pula meminimalkan biaya produksi suatu produk, dan nantinya diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk senapan angin "SANAJI". Sehingga dengan naiknya jumlah penjualan dapat meningkatkan laba dari perusahaan tersebut.

Dengan laba ini perusahaan dapat tumbuh dan berkembang, dapat menggunakan kemampuan yang lebih besar, dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, serta dapat memperkuat kondisi perekonomian keseluruhan. Secara umum laba adalah tujuan umum dari perusahaan. Banyak perusahaan yang mempunyai banyak tujuan lain, seperti memberikan kenyamanan dan keamanan pada karyawan, membantu masyarakat , dan memberikan perlindungan dan kepuasan pada segmen pasar yang dituju.Dapat pula dikatakan bahwa laba itu sendiri merupakan pencerminan dari usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen. Untuk memberikan kepuasan tersebut perusahaan dapat menyediakan atau menjual barang dan jasa yang paling baik dengan harga yang layak.

Selain karena laba, kualitas produk juga merupakan senjata dalam persaingan suatu bisnis. Karena tidak dipungkiri dalam suatu usaha pasti terdapat pesaing, begitu juga dengan yang dialami oleh perusahaan senapan angin "SANAJI". Persaingan dengan pesaing usaha selain dengan kualitas produk juga persaingan dalam hal harga produk. Seperti pada tabel terlihat perbandingan harga dari perusahaan senapan angin "SANAJI" dengan perusahaan senapan angin PD Club. Terlihat pada kisaran harga, perbedaan harga senapan angin Rp 100.000,00 – Rp 500.000,00. Perusahaan senapan angin "SANAJI" masih dapat bersaing dalam harga walaupun terdapat perbandingan harga antara perusahaan senapan angin "SANAJI" dengan perusahaan senapan angin PD Club dan perusahaan-perusahaan senapan angin lainnya.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap beberapa konsumen yang membeli senapan angin "SANAJI" mereka membeli produk senapan angin "SANAJI" karena merasa cukup puas dengan kualitas yang dimiliki oleh senapan angin "SANAJI". Mereka berpendapat kualitas senapan angin "SANAJI" mulai berubah lebih baik dari yang dahulu pernah membeli. Selain itu ada pula yang berpendapat variasi model senapan angin "SANAJI" beragam dan kualitas dari kayu Sono untuk popor senapan sesuai dengan yang diharapkan. Dan konsumen merasa aman serta percaya, karena setiap pucuk senapan yang mereka beli dari perusahaan senapan angin "SANAJI" memiliki surat izin kepemilikan senjata senapan angin yang resmi. Hal ini yang dirasa perusahaan dapat meningkatkan penjualan senapan angin "SANAJI".

Selain kualitas produk, yang selanjutnya berhubungan dengan persaingan harga produk. Terjadi permasalahan lain yaitu keberadaan bahan baku yang dialami oleh perusahaan senapan angin "SANAJI". Bahan baku adalah semua bahan yang dipergunakan dalam serangkaian proses produksi, yang nantinya akan membentuk produk jadi yang siap pakai. Bahan baku untuk pembuatan popor senapan angin ini bahan dari alam, berupa kayu Sono. Saat ini keberadaan kayu Sono semakin menipis jumlah dan ketersediaanya. Karena, banyak perusahaan yang menggunakan kayu ini, seperti mebel dan perusahaan senapan angin lainnya. Selain itu terbatasnya jumlah kayu Sono ini juga karena pertambahan jumlah penduduk, letak geografis, dan bencana alam yang menyebabkan jumlah dan keberadaan kayu semakin berkurang.

Dalam pembuatan senapan angin, selain kayu Sono kayu Jati pun dapat digunakan sebagai popor senapan. Namun, tidak semua konsumen mau menggunakan kayu Jati. Ada beberapa konsumen yang tetap lebih memilih kayu Sono dibanding kayu Jati. Mereka berpendapat bahwa kayu Sono lebih indah corak kayunya dan lebih awet dibanding kayu Jati. Namun, ada juga konsumen yang ingin dan memilih kayu Jati sebagai popor senapan angin. Pada musim-musim tertentu perusahaan senapan angin "SANAJI" belum mampu memenuhi permintaan konsumen yang meminta popor senapan terbuat dari kayu Sono, karena mengalami kelangkaan kayu Sono. Namun, pada beberapa tahun terakhir ini perusahaan senapan angin "SANAJI" telah berusaha untuk memenuhi permintaan konsumen yang menginginkan popor senapan dari kayu Sono. Dengan membeli tanaman kayu Sono yang ada, walau umur kayu masih muda, untuk dijadikan persediaan dan ditebang saat umur kayu sudah berusia tua. Atau dengan membeli pohon kayu Sono dari penjual kayu besar diluar daerah. Hal ini dilakukan agar tetap dapat memenuhi permintaan konsumen, sehingga dapat mempertahankan penjualan dan diharapkan dapat meningkatkan

penjualan perusahaan. Selain itu hal ini dilakukan agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, sehingga konsumen merasa puas menggunakan produk senapan angin "SANAJI" dan tetap berminat untuk kembali membeli diperusahaan senapan angin "SANAJI".

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Perusahaan senapan angin "SANAJI" adalah industri yang memproduksi senapan angin kaliber 4,5 mm laras panjang, memiliki beberapa jenis produk yaitu senapan angin PCP (Bokcap), Senapan tabung dobel 16, 19, 22, 25, dan senapan tabung engkel 16, 19, 22, 25. Badan usaha berbentuk UD.
2. Permasalahan, belum tercapainya kualitas produk sesuai dengan harapan perusahaan dan persaingan harga, yang menyebabkan target penjualan industri senapan angin "SANAJI" mengalami penurunan. Dibuktikan dengan penurunan jumlah penjualan perusahaan selama tahun 2011- 2013. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan berusaha meminimalkan biaya produksi dan selalu menjaga serta meningkatkan kualitas produk, seperti memperlakukan pengawasan yang ketat terhadap kualitas produk. Sehingga, dapat meningkatkan jumlah penjualan dari produk senapan angin "SANAJI". Dan telah terlihat perubahan jumlah penjualan selama tahun 2014-2015, penjualan meningkat dan jumlah produk yang cacat produksi menurun. Dari biasanya mengalami cacat produksi sebanyak 15 pucuk senapan angin yang cacat produksi pertahun, menjadi hanya 7 pucuk pertahun selama 2015.
3. Permasalahan kedua yang dialami perusahaan senapan angin "SANAJI", sulit memperoleh kayu Sono dengan kualitas yang baik, sebagai bahan pembuat popor senapan angin. Rata-rata perusahaan hanya mampu menyediakan 400 lembar kayu Sono pertahun. Padahal permintaan senapan angin dengan popor pertahunnya mencapai hampir 800 lembar, perusahaan hanya dapat menawarkan alternatif lain berupa kayu Jati sebagai pengganti kayu Sono. Dan tidak jarang dari pembeli yang akhirnya tidak jadi memesan atau membeli senapan angin, karena permintaan konsumen kebanyakan adalah senapan dengan popor yang terbuat dari kayu Sono. Yang dapat dilakukan produsen adalah dengan membeli tanaman kayu Sono yang ada, walau umur kayu masih muda, untuk dijadikan persediaan dan ditebang saat umur kayu sudah berusia tua. Atau dengan membeli pohon kayu Sono dari penjual kayu besar diluar daerah, walaupun harus membayar biaya transport yang lebih mahal, karena lokasi keberadaan kayu Sono. Hal ini dilakukan agar tetap dapat memenuhi permintaan konsumen, sehingga konsumen dapat merasa puas dan dapat menjadi pelanggan tetap diperusahaan senapan angin "SANAJI".

### Saran

1. Dari permasalahan yang dihadapi perusahaan angin "SANAJI" maka peneliti dapat membeikan sedikit saran yang mungkin dapat diterapkan dan nantinya dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Pertama, untuk menjaga kualitas suatu produk perlu adanya pengawasan dari kualitas suatu produk yakni, untuk mengurangi kesalahan, menjaga, menaikkan kualitas yang sesuai dengan standard, mengurangi keluhan konsumen, sebagai upaya menaati peraturan. Selain itu dapat pula dengan melakukan pengawasan

mutu, diharapkan hasil produksi dapat mencapai standar mutu yang telah ditentukan perusahaan, menekan biaya inspeksi seminimal mungkin, menekan biaya desain produk dan proses agar menjadi semakin kecil, dan mengusahakan biaya produksi serendah mungkin. Sehingga perusahaan dapat bersaing harga dengan perusahaan pesaing dan dapat pula dapat menganalisa pesaing dengan menerapkan 4p yakni mengalisa produk, harga, tempat, promosi dari pesaing dapat diketahui.

2. Untuk dapat meningkatkan penjualan, dapat dengan membeli tanaman kayu Sono yang ada, walau umur kayu masih muda, untuk dijadikan persediaan dan ditebang saat umur kayu sudah berusia tua. Atau dengan membeli pohon kayu Sono dari penjual kayu besar diluar daerah. Hal ini dilakukan agar tetap dapat memenuhi permintaan konsumen, sehingga dapat mempertahankan penjualan dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aaker David A.2013.*Manajemen Pemasaran Strategis*. Jakarta:Penerbit Salemba Empat.
- Alamiyah dan Panji.2006.*Manajemen Usaha Kecil*.Semarang:Penerbit Aneka Ilmu.
- Alma dan Buchari. 2005.*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:Penerbit Alfabeta.
- Amir Taufiq M.2012.*Manajemen Strategik*.Jakarta:Penerbit PT Raja Grafindo Persada.
- Assuari Sofian .2008. *Manajemen Produksi dan Operasi*.Jakarta: Penerbit Lembaga Penerbit.
- Haming Murdifin dan Nurnajamudin Mahfud.2007.*Manajemen Produksi Modern*.Jakarta:Penerbit PT Bumi Aksara.
- Hasan Irmayanti .2011. *Manajemen Operasional Perspektif Integral*. Malang:Penerbit UIN-Maliki Press.
- Karmila .2009. *Pr ekonomi untuk SMA/MA*. Klaten:Penerbit PT Intan Pariwara.
- Keegan Warner J. 2007. *Manajemen Pemasaran Global*. Jakarta:Penerbit indeks.
- Kotler Philip dan Keller Kevin Lane.2009.*Manajemen Pemasaran*.Jakarta: Penerbit Indeks.
- Nasution Arman Hakim,Sudarso Indung,Trisunarmo Lantip.2006.*Manajemen Pemasaran untuk Engginnering*. Jogyakarta:Penerbit ANDI.
- Orville C.Walker, Boyd.Harper W, Larreche, Jean Claude.2005.*Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*.Jakarta:Penerbit Erlangga.
- Prawirosentono Suyadi,2007.*Pengantar Bisnis Modern*.Jakarta:Bumi Aksara.
- Rangkuti Freddy.2009.*Strategi Promosi Yang Kreatif*.Jakarta:Penerbit Gramedia Pustaka Utama edisi pertama, cetakan pertama.
- Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. 2010. *Pengantar Bisnis Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan*. Edisi ke 5. Yogyakarta:Penerbit Liberty.
- Swastha Basu dan Irawan.2008.*Manajemen Pemasaran Modern*.Yogyakarta:Penerbit Liberty.
- Swastha Basu dan Sukotjo Ibnu. 2007. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta:Penerbit Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi ke 3. Yogyakarta:Penerbit Andi.

- Usmara Usi.2008.*Pemikiran Kreatif Pemasaran*. Yogyakarta:Penerbit Amara Books.
- Widiana Erma, Muslichah dan Sinaga Bonar.2010. *Dasar - Dasar Pemasaran*.Bandung:Penerbit Karya Putra Damawati.
- Zimmerer Thomas W ,Scarborough Norman M ,Wilson Doug.2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*.Jakarta:Penerbit Salemba Empat.