

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. Gemilang Logam

PT. Gemilang Logam merupakan sebuah home Industri rumahan yang masih tergolong UMKM yang berdiri sejak tahun 2005. Sebelum menjadi nama Gemilang Logam, perusahaan ini dulunya berkecimpung di perdagangan logam (stenlis, plat, galvalume) yang memproduksi alat dapur dengan berbagi jenis seperti sotel, serok, tungku kompor, asbak dan lain sebagainya. Dari beberapa pengalaman yang sudah didapat menumbuhkan dorongan dan motivasi bagi bagi pemilik untuk mencoba memproduksi alat dapur sendiri, karena menurut pemilik dari sisa bahan baku yang tidak digunakan jika di olah kembali akan menghasilkan produk yang dapat menghasilkan keuntungan. Berawal dari keisengannya tersebut pemilik berhasil menembus segmentasi pasar. Penawaran yang dilakukan pada awalnya hanya dengan menggunakan system *face to face* dan pemilik juga terjun langsung ke lapangan untuk memasarkan produknya.¹

Setelah beberapa tahun merintis usaha, akhirnya pemilik perusahaan ini memberikan nama dengan sebutan UD. Gemilang Logam. Setelah melalui

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku *pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam*), pada tanggal 7 Agustus 2021

proses demi proses, pemilik akhirnya memetik hasil jerih payah yang dilakukan dan mendapatkan hasil yang memuaskan. Produk tersebut di kenal oleh masyarakat luas. Dengan berbagai syarat pemilik berusaha melegalkan status perusahaan menjadi PT. Gemilang Logam. Dengan melakukan perkembangan pada produk yang dihasilkan membuat perusahaan dapat mengeluarkan berbagai macam inovasi-inovasi pada setiap produk membuat volume penjualan perusahaan semakin meningkat dan semakin berkembang.

Dengan memilik kurang lebih 25 karyawan. PT. Gemilang Logam mampu memenuhi kebutuhan pasar dengan menghasilkan beribu-ribu produk setiap bualannya. Pemasaran produk dari PT. Gemilang Logam ini sudah disebar luaskan di Pulau Jawa oleh beberapa daerah lainnya, bahkan distributor juga mampu menjual produk dari PT. Gemilang Logam sampai ke Lampung, Bali, Kalimantan, dan Nusa Tenggara. Produk tersebut cepat meluas karena alat dapur merupakan kebutuhan pelengkap yang dibutuhkan rumah tangga untuk melengkapi kebutuhan dapurnya. Dengan mempertahankan kualitas produknya perusahaan mampu bersaing dipasaran dan tetap mempertahankan eksistensinya hingga saat ini.²

Gambar 4.1 PT. Gemilang Logam

² Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku *pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam*), pada tanggal 7 Agustus 2021



Sumber: Hasil Observasi

2. Lokasi Penelitian

Secara geografis letak PT. Gemilang Logam berada di Jalan Raya Pulosari, Dsn. Karang Tengah, RT 01/RW 02, Ds. Pulosari, Kec. Ngunut, Kab. Tulungagung. Pulosari merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Ngunut. Kecamatan Ngunut Terletak di Tulungagung bagian timur dari pusat kota. Desa Pulosari merupakan desa yang memiliki potensi yang unggul dibidang alat dapur. Ngunut termasuk dalam jajaran Kecamatan Tulungagung dengan potensi yang cukup besar. Lokasi PT.Gemilang Logam ini terletak diwilayah yang strategis dan mudah dijangkau orang, wilayahnya luas serta tidak jauh dari permukiman warga sekitar.

3. Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi

Menjadi produsen dan distributor alat dapur yang berkualitas dan mampu bertahan menghadapi persaingan bisnis serupa.

b. Misi

- 1) Mampu menciptakan lapangan kerja
- 2) Memproduksi barang yang berkualitas

- 3) Mengutamakan pelayanan

c. Tujuan

Adapun tujuan dari pendirian perusahaan PT. Gemilang Logam adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk memberikan lapangan kerja bagi masyarakat lingkungan sekitar agar mempunyai kesibukan dan penghasilan tetap.
- 2) Menghindari angka kejahatan yang disebabkan adanya pengangguran di sekitar.
- 3) Membantu perekonomian warga.
- 4) Bagi pemilik, dari keuntungan produksi tersebut diharapkan mampu untuk menunjang kebutuhan untuk bertahan hidup.
- 5) Sebagai produsen barang yang dibutuhkan masyarakat.³

4. Struktur Organisasi

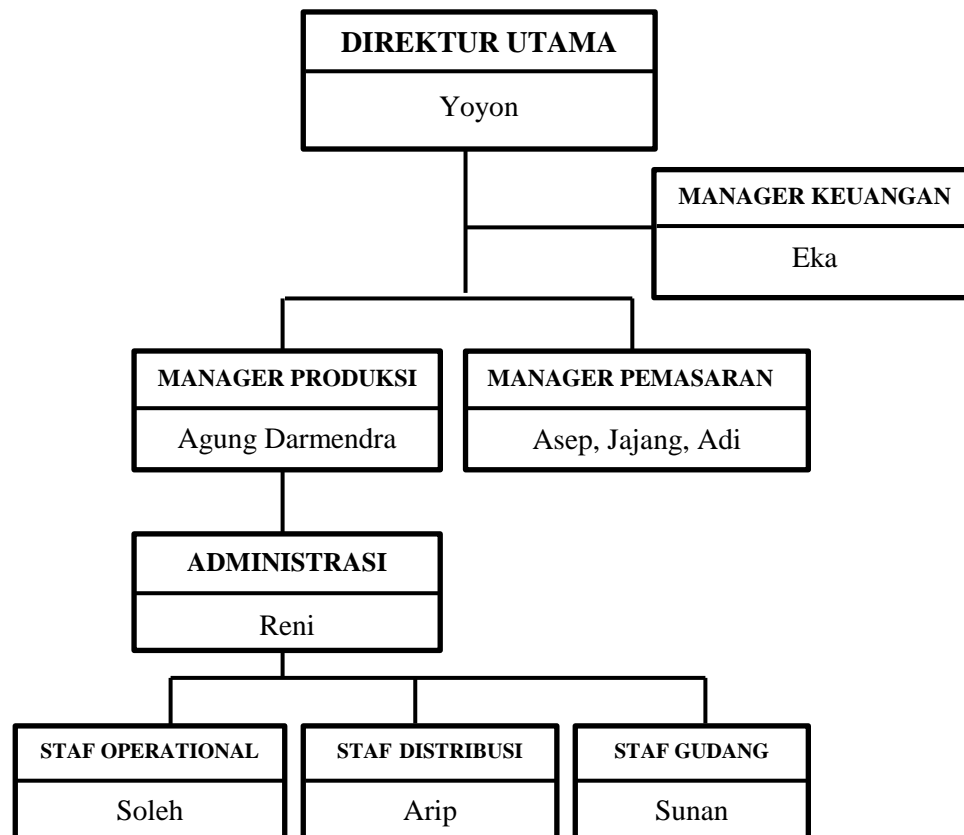
Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi. Dalam suatu usaha pasti diperlukan struktur organisasi. Dengan adanya struktur organisasi yang baik maka

³ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku *pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam*), pada tanggal 7 Agustus 2021

terciptalah gambaran rencana sekelompok orang yang bekerja sama dalam hal pembagian tugas, tanggungjawab, serta wewenang yang jelas. Struktur organisasi PT Gemilang Logam terdiri dari direktur utama Bapak Yoyon, manager keuangan oleh Eka, manager produksi oleh Agung Darmendra, manager pemasaran oleh Asep, Jajang dan Adi, administrasi oleh Reni, staf operasional oleh Soleh, staf distribusi oleh Arif, staf gudang oleh Sunan. Berikut merupakan struktur organisasi PT. Gemilang Logam:

Tabel 4.1

STRUKTUR ORGANISASI PT. GEMILANG LOGAM



Sumber: Pemilik PT. Gemilang Logam

Dari pemaparan tentang struktur organisasi di atas, dapat diuraikan pembagian tugas dan tanggung jawab masing – masing dalam perusahaan PT. Gemilang Logam sebagai berikut:

a. Direktur Utama/ Pimpinan

Tugas utama dari seorang direktur utama/ pimpinan dari perusahaan adalah:

- 1) Mengorganisasi Visi dan Misi perusahaan secara keseluruhan
- 2) Menunjuk orang untuk menjadi divisi tertentu
- 3) Menyusun formula dan strategi bisnis yang lebih baik
- 4) Mengevaluasi tiap kekurangan yang ada di perusahaan

b. Manager Keuangan

Tugas dari seorang manager keuangan bagi perusahaan adalah:

- 1) Membuat perencanaan kegiatan keuangan perusahaan
- 2) Bertanggungjawab dalam pengambilan keputusan tentang keuangan
- 3) Memajukan keuangan perusahaan
- 4) Mengontrol dana perusahaan
- 5) Mengelola fungsi akuntansi

c. Manager Produksi

Tugas dari seorang manager produksi bagi perusahaan adalah:

- 1) Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi

- 2) Menentukan standar control kualitas
- 3) Mengawasi proses produksi
- 4) Menjadi penghubung dengan pembeli, pemasaran, dan staff penjualan
- 5) Mengorganisir perbaikan dan pemeliharaan rutin peralatan produksi
- 6) Mengawasi pekerjaan staff junior

d. Manager Pemasaran

Tugas dari seorang manager pemasaran bagi perusahaan adalah:

- 1) Mengoordinasikan strategi pemasaran
- 2) Mencoba proses *marketing* baru
- 3) Membina bagian pemasaran untuk terus menyebarluaskan produk
- 4) Membuat laporan pemasaran kepada direksi

e. Bagian Administrasi

Tugas dari bagian administrasi bagi suatu perusahaan adalah:

- 1) Mengatur dan menyusun masalah administrasi perusahaan
- 2) Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan dibidang administrasi pembelian, perdagangan, dan tenaga kerja
- 3) Membayar tagihan – tagihan

f. Staff Operasional

Tugas dari bagian staff operasional bagi suatu perusahaan adalah:

- 1) Pengabsenan karyawan

- 2) Pengurusan operasional kantor
- 3) Pengurusan legalitas perusahaan
- 4) Pembuatan segala izin perusahaan

g. Staff Distribusi

Tugas dari bagian staff distribusi bagi suatu perusahaan adalah:

- 1) Mengecek barang sebelum diantar ke lapangan
- 2) Mendistribusikan produk ke pelanggan

h. Staff Gudang

Tugas dari bagian staff gudang bagi suatu perusahaan adalah:

- 1) Mempersiapkan pesanan konsumen agar selesai tepat waktu
- 2) Menenerima dan memproses stok gudang yang masuk
- 3) Melakukan control kualitas terhadap barang yang masuk
- 4) Menjalankan standar layanan dan menjunjung tinggi kualitas.⁴

5) Produk PT. Gemilang Logam

Selama kurang lebih 10 tahun perusahaan ini berdiri, produk – produk yang dihasilkan dari tahun ke tahun mengalami perkembangan, diantaranya sebagai berikut:⁵

Tabel 4. 2

Pengembangan Produk dari Tahun ke Tahun

Tahun	Produk
2011	Sotel Tanggung Tanpa Lubang

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku *pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam*), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁵ *Ibid.*,

	Sotel Box Tanpa Lubang
2012	Sotel Tanggung Lubang
	Sotel Box Lubang
	Sotel Bagong Tanpa Lubang
	Sotel Bagong Lubang
	Sotel Leher Pendek Tanpa Lubang
	Sotel Leher Pendek Lubang
2013	Serok Jumbo
	Serok Besar
	Serok Tanggung
	Serok Bawang
	Irus Jumbo
	Irus Besar
	Irus Tanggung
2014	Irus Sayur
	Tungku Kompor Covina Electroplating
	Tungku Kompor Bulat Electroplating
2015	Tungku Kompor Bulat Cat
	Tungku Kompor Rinnai Cat Kaki 4
	Tungku Kompor Covina Cat
2016	Irus Cuing (paling kecil)
	Asbak Electroplating
	Asbak Stenlis
2017	Tungku Kompor Rinnai Corak Kaki 4
2018	Tungku Kompor Rinnai Cat Kaki 6
	Asbak Warna – warni
2020	Tungku Kompor Rinnai Corak Kaki 6
	Tungku Kompor Bulat Corak

Sumber: Pemilik PT. Gemilang Logam

Gambar 4.2 Produk PT. Gemilang Logam



Sumber: Hasil Observasi

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian merupakan sebuah gambaran dari pengumpulan data yang diperoleh dari lapangan yang akan membahas mengenai strategi pengembangan produk alat dapur dalam meningkatkan volume penjualan PT. Gemilang Logam.

1. Strategi pengembangan produk alat dapur yang dilakukan oleh PT. Gemilang Logam untuk meningkatkan volume penjualan

Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut tercapai. Perusahaan berusaha bertahan, memperkuat posisi, dan memperluas pangsa pasar yang lebih besar dengan menggunakan tambahan pilihan produk atau jasa baru. Dalam melakukan pengembangan produk baru, perusahaan akan menghadapi berbagai macam kendala. Untuk menghadapi kendala tersebut maka perusahaan harus memiliki seperangkat strategi yang tepat dalam menghadapi setiap perubahan bisnis yang mungkin terjadi. Pada PT. Gemilang Logam Strategi Pengembangan Produk yang dilakukan meliputi:

a) Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam melakukan fungsi-fungsinya yang meliputi daya tahan, kehandalan, dan

ketelitian yang dihasilkan.⁶ Strategi ini merujuk pada peningkatan kecepatan dan ketetapan pelayanan terhadap konsumen. Peningkatan kualitas yang dilakukan Oleh PT. Gemilang Logam adalah dengan mempertahankan kualitas produk serta kualitas pelayanan.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT.

Gemilang Logam:

“Kami selalu memperhatikan kualitas produk yang kita buat sebelum ditawarkan kepada konsumen, dengan cara membuat produk semenarik mungkin, menguji ketahanan suatu produk tersebut dan juga memastikan bahan-bahan yang kami gunakan untuk membuat produk juga yang berkualitas. Dari sini kualitas barang yang sangat perlu kita perhatikan adalah bahan baku. Jika bahan bakunya bagus produk yang kita hasilkan juga akan bagus.”⁷

Selain itu diungkapkan juga oleh Mas Soleh selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

“Saya mengakui kalau produk yang dihasilkan oleh PT. Gemilang Logam ini sangat bagus. Apabila ada barang yang cacat ketika di produksi nanti akan disendirikan dan dipilih satu persatu pada tahap sebelum pengemasan, jadi untuk produk yang cacat akan disendirikan lalu diperbaiki.”⁸

Hal ini di perkuat dengan penjelasan Mas Wildan selaku

karyawan PT. Gemilang Logam:

“ Untuk produk menurut saya standart sama seperti yang di pasar tapi disini dalam melakukan pengembangan produk selalu mempertahankan

⁶ Philip Kotler dan G. Amstrong, *Prinsip-prinsip...*, hal 97

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁸ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

kualitas bahan baku dan mengikuti berbagai macam-macam jenis produk yang ada dipasaran”⁹

Sebagaimana ungkapan Mbak Reni selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

“Untuk kualitas disini sangat diperhatikan terutama bahan baku, karena bahan baku yang baik akan membuat konsumen merasa puas dengan produk yang dibelinya dan akan melakukan pembelian secara berulang-ulang pada produk yang ada disini”¹⁰

Hal tersebut dibuktikan oleh Ibu Hamida selaku konsumen PT.

Gemilang Logam:

“Produk yang dihasilkan disini saya kira sangat berkualitas dilihat dari segi keawetannya, produk ini memiliki keawetan pada jangka waktu yang cukup lama sehingga tidak gampang rusak.”¹¹

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh Mbak Sholik selaku

Konsumen PT. Gemilang Logam:

“Di sini menurut saya produknya lebih unggul dari yang lain, kualitasnya sangat bagus dan banyak variannya harganyapun sesuai kantong sehingga membuat saya selalu berlangganan di disini”¹²

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku konsumen PT. Gemilang Logam:

“Kalau menurut saya kualitas produk disini lumayan bagus karena saya juga sudah beberapa kali membeli disini dan cocok”¹³

⁹ Hasil wawancara dengan Mas Wildan (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

¹⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Reni (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Hamida (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

¹² Hasil wawancara dengan Mbak Sholik (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa produk yang dihasilkan PT. Gemilang Logam selalu mempertahankan kualitas. Apabila ada produk yang gagal atau cacat akan dipilah dan di perbaiki lagi demi kepuasan konsumen. Untuk keawetannyapun juga jangka panjang. Dalam upaya meningkatkan volume penjualan PT. Gemilang Logam tidak hanya selalu menjaga kualitas produk tetapi kualitas pelayanan juga sangat diperhatikan oleh perusahaan.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

“Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan kami selalu menjaga kualitas produk tanpa mengurangi sedikitpun dari yang sudah ditentukan, serta memberikan pelayanan yang terbaik dengan harapan konsumen merasa puas dan menjadi konsumen setia kami. Dan untuk menarik minat konsumen saya selalu akan melakukan pengembangan produk dengan menciptakan inovasi-inovasi baru demi kemajuan perusahaan.”¹⁴

Selain itu diungkapkan juga oleh Mas Soleh selaku karyawan PT. Gemilang Logam:

“Di sini kami sangat mengutamakan kepuasan dari konsumen, maka dari itu kami selalu memberikan pelayanan terbaik agar konsumen merasa nyaman”¹⁵

Hal ini di perkuat dengan penjelasan Mbak Reni selaku karyawan PT. Gemilang Logam:

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Nurus (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 agustus 2021

¹⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 agustus 2021

¹⁵ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 agustus 2021

*"Untuk pelayanan kami selalu memberikan yang terbaik kepada para kosumen. Dengan menanyakan apa yang dibutuhkan konsumen dan kami selalu mengecek stok agar ketika konsumen mencari barang stok selalu ready."*¹⁶

Sebagaimana Ungkapan Mas Wildan selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

*"Pelayanan disini kami usahakan sebaik mungkin. Kami selalu berusaha melayani apa yang di minta konsumen sehingga mereka puas dengan pelayanan kami."*¹⁷

Hal tersebut dibuktikan oleh Ibu Hamida selaku konsumen PT.

Gemilang Logam:

*"Karyawannya sangat ramah dalam menjalin komunikasi, kualitas produk serta kebersihannya tetap terjaga. Hal itu yang membuat saya menjadi konsumen setia dan melakukan pembelian disini."*¹⁸

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku konsumen PT. Gemilang Logam:

*"Saya cukup puas dengan pelayanan disini karena ketika saya menanyakan barang yang saya butuhkan langsung dicarikan dan selalu ada tidak pernah ada barang yang kosong."*¹⁹

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa PT.

Gemilang Logam selalu memberikan pelayanan yang sangat baik demi

¹⁶ Hasil wawancara dengan Mbak Reni (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 agustus 2021

¹⁷ Hasil wawancara dengan Mas Wildan (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 agustus 2021

¹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Hamida (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

¹⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Nurus (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

kepuasan konsumen. Disamping meningkatkan kualitas dan pelayanan perusahaan juga selalu melakukan pengembangan produk.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

“Pengembangan produk juga kami lakukan agar konsumen tidak bosan dengan produk yang kami hasilkan. Dalam melakukan pengembangan produk kami disini yang pertama meningkatkan kualitas produk terlebih dahulu, kemudian kita melihat pasar apa yang sedang rame dan sedang banyak dibutuhkan saat ini setelah itu kita ciptakan inovasi-inovasi baru untuk mengembangkan usaha agar konsumen tidak hanya membeli produk itu-itu saja tetapi juga produk lain. Untuk itu kami menciptakan produk-produk baru yang lebih banyak dan lebih menarik namun dengan kualitas yang sama tanpa ada perubahan sedikitpun. Pengembangan produk biasanya kami lakukan setiap tahun. Tidak hanya produk saja yang kami kembangkan tetapi peralatan dan tehknik produksi juga kami ganti menyesuaikan perkembangan zaman seperti yang awalnya menggunakan cat celup sekarang menggunakan cat powder coating dan electroplating”²⁰

Selain itu diungkapkan juga oleh Mas Soleh selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

“Selama saya bekerja disini perusahaan selalu melakukan pengembangan produk setiap tahun. Jika tahun ini mengeluarkan produk baru pada tungku kompor nanti tahun selanjutnya akan ada inovasi pada produk yang lainnya, jadi produknya akan terus bertambah”²¹

Hal ini di perkuat dengan penjelasan Mas Wildan Selaku karyawan PT. Gemilang Logam:

“Di PT. Gemilang Logam ini produknya sangat banyak dan selalu ada produk baru di setiap tahunnya. Walaupun memiliki produk yang banyak

²⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

²¹ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

kualitas di perusahaan ini tetap oke, sehingga konsumen banyak yang selalu membeli di siini."²²

Sebagaimana Ungkapan Mbak Reni selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

*"Untuk pengembangan produk disini selalu melakukan pembaharuan dengan menciptakan produk-produk baru menyesuaikan pasar sehingga produk yang di jual tidak hanya satu item tetapi ada banyak."*²³

Hal tersebut dibuktikan oleh Ibu Hamida selaku konsumen PT.

Gemilang Logam:

*"Dengan adanya pengembangan produk yang di hasilkan disini sangat bervariasi sehingga ketika saya bosan dengan produk yang satu saya dapat membeli produk yang lainnya."*²⁴

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh Mbak Sholik selaku

Konsumen PT. Gemilang Logam:

*"Produk disini selalu melakukan banyak pengembangan mulai dari segi model, ukuran bahan baku, dan harga juga berbeda-beda."*²⁵

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku

konsumen PT. Gemilang Logam:

*"Pengembangan disini menurut saya cukup cepat sangat mengikuti perkembangan pasar"*²⁶

²² Hasil wawancara dengan Mas Wildan (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

²³ Hasil wawancara dengan Mbak Reni (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

²⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Hamida (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

²⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Sholik (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

²⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Nurus (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

Hal tersebut serupa dengan ungkapan Bapak Narto selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur:

“Ada beberapa faktor yang membuat kami para pelaku usaha alat dapur melakukan pengembangan produk yaitu teknologi, perubahan selera konsumen, persaingan, dan adanya keinginan meningkatkan volume penjualan. Jadi para pelaku usaha disini harus pintar-pintar berinovasi dalam mengembangkan produk. Sebab disamping itu banyak pesaing yang menciptakan peralatan dapur yang lebih modern dengan harga yang lebih terjangkau. Dengan adanya pengembangan produk yaitu dengan menambah inovasi baru bertujuan untuk menarik minat para konsumen agar tidak bosan dengan produk yang monoton. Selain itu masing-masing pelaku usaha alat dapur ini juga mengutamakan kualitas agar konsumen merasa puas dengan produk yang kami tawarkan.”²⁷

Gambar 4.3 Wawancara dengan pihak asosiasi



Sumber: Hasil Observasi

Berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Ani selaku Pihak Asosiasi pengusaha Alat dapur:

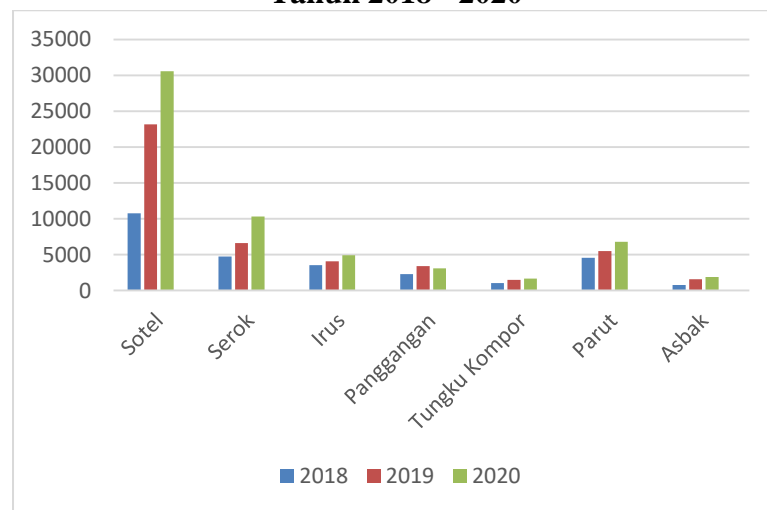
“Dari yang saya tahu ada beberapa hal yang membuat pelaku usaha logam khususnya alat dapur harus melakukan pengembangan produknya yaitu ada pengusaha yang memprioritaskan kualitas dengan memberi harga sedikit mahal, ada juga yang perusahaan tidak mementingkan kualitas agar bisa menjual barang dengan harga murah.”²⁸

²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur), pada tanggal 22 November 2021

²⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Ani (selaku Pihak Asosiasi perusahaan alat dapur), pada tanggal 13 Agustus 2021

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa strategi dalam perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan pelayanan, dan melakukan perkembangan pada produk lama dengan produk-produk baru namun tetap mempertahankan kualitas produk. Dari ketiga strategi tersebut mampu meningkatkan penjualan perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat dari grafik di bawah ini:

Grafik 4.1
Penjualan (dalam bentuk barang) PT. Gemilang Logam
Tahun 2018 - 2020



Sumber: Pemilik PT. Gemilang Logam

Grafik diatas menjelaskan bahwa setelah meningkatkan kualitas produk, pelayanan dan pengembangan produk perusahaan mengalami kenaikan omset yang cukup signifikan. Ini membawa pengaruh sangat baik bagi perusahaan karena volume penjualan perusahaan mengalami kenaikan yang tinggi.

b) Varian Produk

Varian produk dapat disebut sebagai sebuah sarana atau alat yang kompetitif dan pembeda antara produk yang diciptakan oleh sebuah perusahaan dengan produk pesaingnya. Strategi ini bertujuan untuk menambah keistimewaan baru (seperti ukuran, berat, bahan, kelengkapan tambahan, aksesoris) yang memperluas keanekaragaman, keamanan atau kenyamanan produk.²⁹ Keistimewaan produk dapat dianggap sebagai sebuah sarana atau alat yang kompetitif dan pembeda antara produk yang diciptakan oleh sebuah perusahaan dengan produk pesaingnya. Untuk itu PT. Gemilang Logam selalu melakukan inovasi pada varian produk alat dapur, dengan menambah jenis produk, warna baru, ukuran dan juga modifikasi sedikit pada tampilannya guna memancing perhatian konsumen untuk membeli.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

“Agar konsumen tidak merasa bosan dengan produk yang dihasilkan, perusahaan selalu menciptakan varian-varian produk baru baik dari segi bentuk, ukuran, dan warna. Produk- produk yang seperti sotel, serok, irus, panggangan, tungku kompor, parut, dan asbak. Untuk varian produk baru selalu mengikuti pada trend yang ada, agar selalu melakukan perkembangan pada setiap produk. Kami usahakan produk yang kami tawarkan dan kami jual memiliki kualitas yang unggul di pasar dan memiliki ciri khas tersendiri berbeda dengan

²⁹Philip Kotler dan G. Amstrong,, *Prinsip-prinsip...* hal 97

produk lain. Bahan baku yang digunakan adalah plat dan stenlis steel walaupun produk yang kita hasilkan sama dengan perusahaan lain namun pasti ada perbedaannya, baik dari segi kualitas, bahan baku, harga dan lain sebagainya.”³⁰

Hal ini di perkuat dengan penjelasan Mas Soleh Selaku

Karyawan PT. Gemilang Logam:

“Produk yang paling banyak disukai dan dicari konsumen adalah tungku kompor rinnai. Dan untuk permintaannya dan untuk permintaannya sangat tinggi, karena sebagian besar konsumen menggunakan kompor rinnai”³¹

Hal ini di perkuat dengan penjelasan Mas Wildan Selaku

karyawan PT. Gemilang Logam:

“Variannya sangat banyak tetapi disini produknya berbeda dengan yang lain bisa dilihat dari segi ketebalannya. Produk di PT. Gemilang memiliki ketahan hingga bertahun-tahun.”³²

Sebagaimana Ungkapan Mbak Reni selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

“Untuk varian produknya menurut saya ada bermacam-macam. Sesuai dengan permintaan konsumen.”³³

Hal tersebut dibuktikan oleh Ibu Hamida selaku konsumen PT.

Gemilang Logam:

“Saya selalu cocok dengan produk yang di keluarkan perusahaan gemilang logam karena dari segi kualitas produk dengan perusahaan-

³⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³¹ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³² Hasil wawancara dengan Mas Wildan (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³³ Hasil wawancara dengan Mbak Reni (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

perusahaan lain yang paling saya sukai dan variannya juga bermacam-macam saya merasa puas hanya di Gemilang Logam.”³⁴

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh Mbak Sholik selaku

Konsumen PT. Gemilang Logam:

*“Menurut saya pilihan produknya lumayan banyak karena pada setiap item produknya memiliki ukuran yang berbeda, warna yang berbeda, bentuk yang berbedan, dan kualitasnya juga berbeda”*³⁵

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku

konsumen PT. Gemilang Logam:

*“Karena di ngunut sendiri sudah ada beberapa perusahaan yang memproduksi berbagai macam peralatan dapur. Tetapi saya sebagai konsumen lebih suka membeli di sini karena dari awal membeli produk disini kualitas yang diberikan tetap sama tidak ada pengurangan sama sekali variannya juga cukup banyak meskipun tidak semua alat dapur ada disini.”*³⁶

Bapak Narto selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur

mengungkapkan bahwa :

*“Walaupun produk yang kita sama- sama alat dapur namun yang kita dihasilkan juga berbeda-beda ada berbagai macam dan kualitas yang dihasilkan juga berbeda memiliki ciri khas sendiri baik dari bentuk ukuran, design, harga dan lain sebagainya.”*³⁷

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa PT. Gemilang

Logam memiliki ciri khas tersendiri dari produk lain baik dari segi

³⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Hamida (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Solik (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Nurus (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

³⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur), pada tanggal 22 November 2021

kualitas, bahan baku, harga, dan lain sebagainya. semua produk yang dihasilkan juga laris di pasaran. Dalam suatu usaha pembaharuan atau inovasi sangat diperlukan, perlunya kreatifitas baru yang lebih menarik untuk diterapkan pada suatu produk agar konsumen tidak merasa bosan dengan produk tersebut. Dan pebisnis juga perlu menciptakan sesuatu yang unik, istimewa dan kekhasan yang dimiliki produk tersebut sebagai nilai jual tambahan.

c) Gaya dan Desain Produk

Desain produk merupakan suatu usaha untuk menentukan sejenis produk yang sesuai dengan keinginan para konsumen. Strategi ini lebih merujuk pada peningkatan nilai tampilan dari suatu produk, seperti pemilihan warna yang tepat, rancangan desain yang bagus, serta bentuk kemasan yang menarik.³⁸ Desain produk adalah suatu usaha untuk menentukan sejenis produk yang sesuai dengan keinginan para konsumen. Desain merupakan wujud lahiriyah yang tampak mengenai garis (*line*), bentuk (*form*), dan warna (*colour*), kolter menegaskan bahwa desain produk merupakan totalitas keistimewaan yang dapat mempengaruhi penampilan dan fungsi suatu produk dari segi kebutuhan konsumen.

PT. Gemilang Logam selalu memperhatikan kerapian dari desain dan gaya produknya. Dari segi ukuran, warna ataupun bentuk.

³⁸ Philip Kotler dan G. Armstrong., *Prinsip-prinsip ...*,hal 97

Selalu menjaga konsistensi dan juga nilai estetika yang sudah ada. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

“Kami selalu mengutamakan kerapian produk untuk desainnya produknya sendiri sudah ditentukan menggunakan mesin. Dari segi bentuk, warna dan juga ukurannya sudah ditentukan tidak pernah ada perubahan karena kami benar-benar memperhatikan setiap detail desain produk sebelum ditawarkan kepada konsumen.”³⁹

Hal ini sebagaimana dengan penjelasan Mas Soleh selaku

Karyawan PT. Gemilang Logam:

“ Untuk gaya/desain kemasannya kami menambahkan logo Gemilang Logam ini bertujuan agar pasar tahu bahwa produk yang di beli adalah produk gemilang logam. Sehingga ketika ada konsumen yang cocok dengan produk alat dapur tersebut mereka tahu produk siapa yang dibeli dan akan membeli lagi”⁴⁰

Hal ini juga di perkuat dengan penjelasan Mas Wildan selaku

karyawan PT. Gemilang Logam:

“Dilihat dari desain menurut saya sendiri cukup menarik dan rapi. Karena dari si pemilik sendiri juga sering melakukan inovasi sehingga produk yang di hasilkan tidak hanya itu-itu saja dan konsumen juga tidak bosan dengan produk yang dikeluarkan PT. Gemilang Logam yaitu dengan menambah bentuk, ukuran, warna, jenis dan lain sebagainya.”⁴¹

Sebagaimana Ungkapan Mbak Reni selaku karyawan PT.

Gemilang Logam:

³⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴¹ Hasil wawancara dengan Mas Wildan (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

“Ukuran yang sudah ditentukan sesuai cetakan. Apabila ada produk yang kurang sesuai maka kami harus menyisihkan untuk diperbaiki. Bentuk, warna, dan juga teksturnya harus tetap sama tidak boleh ada perubahan sama sekali. Tidak bisa ditambah ataupun dikurangi. Untuk desain kemasannya menggunakan plastik kemudian untuk dikirim keluar kota menggunakan kardus sehingga produk yang dikirim akan aman ketika sampai di tempat konsumen.”⁴²

Hal tersebut dibuktikan oleh Ibu Hamida selaku konsumen PT.

Gemilang Logam:

“Dari awal saya menjadi pelanggan setia produk PT. Gemilang Logam kualitasnya tidak pernah berubah jadi selalu menjadi langganan saya. Menurut saya kemasannya sangat rapi dengan mencantumkan logo Gemilang Logam.”⁴³

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh Mbak Sholik selaku

Konsumen PT. Gemilang Logam:

“Kalau untuk desain menurut saya standard seperti produk peralatan dapur yang lain. Mungkin yang membedakan hanya kualitas dan harganya.”⁴⁴

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku

konsumen PT. Gemilang Logam:

“Produk yang diproduksi oleh perusahaan ini memiliki desain yang mudah diterima oleh pasar. Semua yang dihasilkan menjadi laris apalagi yang paling banyak di cari dan di minati yaitu pada produk tungku kompornya. Warnanya yang menarik dan memiliki corak yang unik, sehingga berbeda dengan yang lain membuat konsumen tertarik.”⁴⁵

⁴² Hasil wawancara dengan Mbak Reni (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴³ Hasil wawancara dengan Ibu Hamida (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁴ Hasil wawancara dengan mbak Sholik (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Nurus (selaku konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa PT. Gemilang Logam selalu memperhatikan gaya/desain produknya sebelum ditawarkan ke konsumen dengan menjaga kerapian produk dari segi ukuran, bentuk, warna dan lain sebagainya harus sesuai .

2. Kendala yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan

a. Kendala yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan antara lain:

1) Bahan Baku

Bahan baku adalah salah satu unsur penting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi suatu industri. Tanpa bahan baku yang cukup maka proses produksi dapat terhambat bahkan terhenti. Untuk itu pasokan bahan mentah yang cukup baik dari dalam maupun luar negeri dapat memperlancar dan mempercepat perkembangan suatu industri. Seperti yang diungkapkan Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

Adapun kendala pada bahan baku yang dialami PT. Gemilang Logam:

“Terus kendala yang sedang dialami saat ini adalah ketika akan memproduksi persediaan bahan baku yang menipis, harga bahan baku yang naik dan keterlambatan bahan baku membuat saya harus mencari jalan alternative lain untuk mencarikan proses produksi

*karena jika tidak begitu akan menghambat proses produksi perusahaan.*⁴⁶

Hal ini sebagaimana dengan penjelasan Mas Soleh selaku Karyawan PT. Gemilang Logam:

*“Kendala yang biasanya sering terjadi selama saya menjadi karyawan disini adalah keterlambatan bahan baku. Menurut saya hal tersebut sering terjadi yang menghambat proses produksi kami.”*⁴⁷

Ungkapan tersebut juga serupa dengan Bu Nurus selaku konsumen PT. Gemilang Logam:

*“Mungkin beberapa kendala yang saya alami dalam membeli produk dari PT. Gemilang logam yaitu ketika harga naik, sehingga ketika dijual kembali saya sedikit kesulitan”*⁴⁸

Hal tersebut serupa dengan ungkapan Bapak Narto pihak asosiasi pengusaha alat dapur:

*“Untuk kendala yang sering kita alami selaku sesama pengusaha alat dapur sebagian besar sama yaitu harga bahan baku yang naik dan bahan baku yang langka sehingga terlambat dan menghambat proses produksi.”*⁴⁹

Berbeda dengan ungkapan Ibu Ani selaku pihak asosiasi bahwa:

“Dari beberapa kendala yang dialami oleh perusahaan alat dapur sebagian besar sama tetapi ada beberapa pengusaha yang memiliki kendala yang berbeda yaitu keterbatasan modal hal tersebut dapat

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Bu Nurus (selaku Konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur), pada tanggal 22 November 2021

menghambat perusahaan dalam melakukan pengembangan produk”⁵⁰

Dari ungkapan diatas dapat di simpulkan bahwa kendala yang sama-sama sedang dihadapi yaitu ketika terjadi kenaikan harga bahan baku dan keterlambatan bahan hal tersebut yang membuat proses produksi menjadi terhambat. Selain itu ada beberapa kendala yang berbeda seperti keti keterbatasan modal. Agar suatu perusahaan dapat bertahan dengan jangka panjang dan tidak terhambat oleh kendala, maka dari itu perusahaan harus memberikan solusi atas kendala yang telah dialami oleh perusahaan tersebut.

2) Persaingan Pasar

Persaingan yang ketat diantara perusahaan yang sejenis membuat perusahaan harus berusaha untuk selalu mengembangkan produknya dengan harapan dapat menyaingi volume produksi pesaing. Pasar yang terbagi-bagi: persaingan yang sangat ketat menyebabkan pasar terbagi-bagi (*marker frugmentation*). Perusahaan harus mengarahkan produk baru ke segmen pasar yang lebih kecil, sehingga membuat penjualan dan laba akan lebih rendah untuk tiap

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Ani (selaku *Pihak Asosiasi perusahaanalat dapur*), pada tanggal 13 Agustus 2021

produk. Seperti yang diungkapkan Bapak Yoyon selaku pemilik PT.

Gemilang Logam:

Adapun kendala yang dialami PT. Gemilang Logam yaitu sebagai berikut:

“Menurut saya, semua orang yang memproduksi sama dengan yang yang saya produksi adalah pesaing. Bahkan saya memiliki teman yang berkecimpung diusaha yang sama. Diluar pekerjaan mereka semua adalah teman. Tetapi untuk urusan usaha kita sedang berkompetisi. Banyaknya pengusaha peralatan dapur di Ngunut yang memproduksi barang sama yang menjadi persaingan lain yaitu harga jual. Banyaknya perusahaan yang menjual dengan harga lebih miring tetapi dengan kualitas biasa. Disini kita juga arus bisa memberikan harga yang murah tetapi untuk kualitas kami utamakan sehingga yang berikan tidak murahan. Karena disini dikenal produk yang dihasilkan memiliki ketebalan yang berbedadari perusahaan lainnya.”⁵¹

Bapak Narto selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur mengungkapkan bahwa:

“Persaingan pasar yang semakin ketat merupakan salah satu kendala kami dalam proses pemasaran, banyak perusahaan yang sekarang memproduksi alat dapur yang lebih modern dan dengan harga yang lebih murah untuk itu kami selaku pelaku usaha alat dapur harus selalu memantau pasar dan melakukan pengembangan-pengembangan pada produk kita masing-masing agar mampu bersaing di pasar dan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.”⁵²

Dari hasil wawancara dari Bapak Yoyon dan bapak Narto dapat disimpulkan bahwa semua perusahaan yang memproduksi

⁵¹ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁵² Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur), pada tanggal 22 November 2021

barang yang sama itu dinamakan pesaing. Selain produk yang di jual sama harga yang ditetapkan juga berbeda itu juga dinamakan persaingan harga.

3. Solusi yang dilakukan PT. Gemilang Logam dalam menghadapi kendala dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan antara lain:

1) Bahan Baku

Adapun solusi yang dilakukan untuk meminimalisir kendala yaitu sebagai berikut:

“Saat bahan baku sedang telat dan harganyapun naik, biasanya saya segera mencari ke supplier lain. Tetapi kalau untuk mengantisipasi bahan baku yang menipis saya selalu stok bahan baku digudang yang banyak hal ini untuk jaga-jaga jika terjadi kenaikan harga bahan baku dan kelangkaan di pasar, sehingga kita tidak pernah sampai kehabisan bahan ndan produksi tetap berjalan dengan lancar. Ketika harga bahan baku naik solusinya mau tidak mau juga harus menaik kan harga jual. Karena jika tidak begitu kita akan merugi, dan ketika ada peralatan yang rusak kita akan melakukan servis atau pembelian suku cadang”⁵³

Hal ini sebagaimana dengan penjelasan Mas Soleh selaku Karyawan

PT. Gemilang Logam:

“Solusi ketika bahan baku terlambat biasanya pimpinan kami membeli bahan baku dari supplier lain dan menyetok bahan di gudang hal tersebut dilakukan agar perusahaan tetap melakukan produksi dan tidak terhenti”⁵⁴

⁵³ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Mas Soleh (selaku karyawan dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

Bu Nurus selaku konsumen PT. Gemilang Logam mengungkapkan bahwa:

“Jika harga bahan baku naik pihak owner gemilang logam selalu memberi info terlebih dahulu, jadi kita sebagai konsumen tidak kaget ketika harga tiba-tiba naikkarna harga bahan baku yang naik dan langka”⁵⁵

Hal tersebut serupa dengan ungkapan Bapak Narto pihak asosiasi pengusaha alat dapur:

“ Sedangkan solusinya kita biasanya menyetok bahan baku yang cukup banyak di gudang masing-masing, selain itu juga mencari supplier lain sebagai penyetok bahan baku. Setiap pelaku usaha memiliki supplier masing-masing”⁵⁶

Ibu Ani selaku pihak asosiasi Mengungkapkan bahwa:

“Untuk mengatasi keterbatasan modal agar pengembangan produk dapat berjalan dengan lancar biasanya kita melakukan pinjaman modal kepada pihak bank.”

Dari ungkapan diatas dapat disimpulkan Bahwa solusi yang diterapkan untuk mengatasi kendala bahan baku yang sedang langka di pasar dan mengalami kenaikan harga memilih mencari bahan baku pada supplier lain sedangkan dan ketika harga naik hal yang dilakukan yaitu menaikkan harga jual dengan memperhitungkan segala faktor yang ada. Tetapi ada yang berbeda dari ungkapan Ibu Ani bahwa selain bahan baku yang naik dan langka yaitu

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Bu Nurus (selaku *Konsumen dari perusahaan PT. Gemilang Logam*), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku *pihak asosiasi pengusaha alat dapur*), pada tanggal 22 November 2021

keterbatasan modal yang mana ketika ingin melakukan pengembangan produk perusahaan melakukan pengajuan pinjaman modal pada bank.

2) Persaingan Pasar

Adapun solusi yang dilakukan untuk meminimalisir kendala yaitu sebagai berikut:

“ Untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat tersebut dan tuntutan pasar kita tidak bisa menjual produk yang hanya itu-itu saja, karena semakin lama pesaing kita semakin banyak dan ruang lingkup pasar kita semakin kecil. Untuk itu kita harus banyak melakukan inovasi agar tidak tertinggal dengan yang lainnya. Solusinya dalam menyikapi para pesaing kami melakukan pengembangan dengan menghasilkan berbagai macam jenis produk. Karena semakin banyak produk yang dihasilkan, maka semakin besar pula keuntungan dan kita juga dapat menghadapi kompetitor yang ada dilapangan kita melakukan pengembangan mulai dari bentuk produk, pengemasan dan keestetikan produk (warna yang menarik).”⁵⁷

Bapak Narto selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur mengungkapkan bahwa:

“Dengan persaingan pasar yang cukup ketat kami pelaku usaha khususnya alat dapur untuk pemasaran kita memiliki tehnik yang berbeda-beda ada yang menggunakan pemasaran melalui media sosial, ada yang dari mulut kemulut, dan ada juga yang langsung terjun langsung kelapangan”⁵⁸

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Yoyon (selaku pemilik dari perusahaan PT. Gemilang Logam), pada tanggal 7 Agustus 2021

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Narto (selaku pihak asosiasi pengusaha alat dapur), pada tanggal 22 November 2021

Dari ungkapan Bapak Yoyon diatas dapat tarik kesimpulan bahwa solusi dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat baik dari segi kualitas produk maupun harga produk hal yang dilakukan adalah dengan melakukan inovasi-inovasi pada setiap produk agar produk yang dihasilkan tidak hanya itu-itu saja dan memberikan harga yang lebih miring tetap dengan kualitas yang bagus sehingga perusahaan mampu bersaing dipasar.

C. Analisis Data

1. Strategi pengembangan produk alat dapur yang dilakukan oleh PT.

Gemilang Logam untuk meningkatkan volume penjualan

Dalam upaya peningkatan volume penjualan pada PT. gemilang Logam perlu dilakukan berbagai macam strategi pengembangan produk. Dengan dilakukan strategi pengembangan produk yang tepat dan efisien maka tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai. Setelah melakukan pengamatan pada PT. Gemilang Logam ada indicator strategi yang dilakukan dalam penembangan produk antara lain:

- a. Dalam melakukan pengembangan produk PT. Gemilang Logam menggunakan strategi kualitas produk untuk menngkatkan volume penjualan.

- b. Dalam melakukan pengembangan produk PT. Gemilang Logam menggunakan strategi varian produk untuk meningkatkan volume penjualan.
- c. Dalam melakukan pengembangan produk PT. Gemilang Logam menggunakan strategi peningkatan *gaya dan desain* untuk meningkatkan volume penjualan.

2. Kendala yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan

Kendala yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam melakukan pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan ada beberapa yaitu:

- a. Bahan baku yang di maksud disini yaitu keterlambatan/ kelangkaan, kenaikan harga bahan baku, dan keterbatasan Modal
- b. Persaingan Pasar yang semakin ketat

3. Solusi yang dilakukan PT. Gemilang Logam untuk menghadapi kendala dalam melakukan pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan ada beberapa yaitu:2

- a. Untuk itu solusi yang dilakukan untuk menghadapi kendala keterlambatan bahan dan harga bahan baku yang naik yaitu dengan menyimpan stok bahan baku digudang, apabila stok bahan baku digudang mulai habis maka pemilik perusahaan PT. Gemilang Logam

mencari pemasok bahan baku ketempat lain dengan tujuan agar perusahaan tetap melakukan produksi.

- b. Untuk menghadapi persaingan pasar yang ketat perusahaan harus melakukan pengembangan produk dengan lebih meningkatkan kualitas dan menciptakan banyak produk yang lebih menarik dengan memberikan harga sesuai dengan standar pasar.