

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN *MARKET SHARE GROWTH* DALAM
MENINGKATKAN KEBERHASILAN PRODUK BARU
(Studi pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya)**

Oleh :

IRPAN NURJAMIL
NIM. 3402150445

ABSTRAK

Penelitian ini difokuskan pada analisis tingkat penjualan dan *market share growth* dalam meningkatkan keberhasilan produk baru pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya.

Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi: 1) Bagaimana Tingkat Penjualan pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*?. 2) Bagaimana *Market Share Growth* pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*?. 3) Bagaimana Tingkat Penjualan dan *Market Share Growth* dalam meningkatkan keberhasilan produk baru pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*?. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran: 1) Strategi Tingkat Penjualan pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*. 2) *Market Share Growth* pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*. 3) Tingkat Penjualan dan *Market Share Growth* dalam meningkatkan keberhasilan produk baru pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yaitu metode penelitian yang menggambarkan suatu peristiwa atau kejadian pada saat penelitian dilaksanakan, didasarkan data dan fakta yang ditemui di lapangan untuk kemudian dianalisis dan ditafsirkan, untuk kemudian disimpulkan sehingga menunjukan masalah yang terjadi.

Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa tingkat penjualan pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya setiap tahun mengalami peningkatan. Hal tersebut dapat terlihat dari kemampuan perusahaan dalam mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjang pertumbuhan usaha yang dihasilkan. *Market Share Growth* pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya belum maksimal. Hal tersebut dapat terlihat dari penerapan indikator besaran penguasaan pasar dan indikator persentase penjualan yang masih rendah. Tingkat Penjualan dan *Market Share Growth* dapat meningkatkan keberhasilan produk baru pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection*. Hal tersebut dapat terlihat dari lima indikator keberhasilan produk baru pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya yakni; *Core benefit*, *Basic product*, *Expected product*, *Augmented product* dan *Potential product* pada pada Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* setiap tahunnya terus mengalami peningkatan.

Diharapkan Perusahaan Konveksi Intan Jaya *Collection* Tasikmalaya dapat lebih mampu menyesuaikan produk baru dengan keinginan konsumen dan perkembangan selera pasar.

***Kata Kunci:* Tingkat Penjualan, *Market Share Growth*, dan Keberhasilan Produk Baru**