

## ABSTRAK

### **PENGARUH PRODUK, HARGA, DISTRIBUSI TERHADAP NIAT PROSPEK UNTUK MEMBELI MUKENA (Kasus Persepsi Prospek PT. Tata Bone Pada Mukena)**

Produk industri pakaian muslim merupakan sektor industri yang sedang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia yang sebagian besar penduduknya adalah muslim, namun sayangnya hal ini tidak diimbangi dengan penerapan manajemen yang sesuai. Akibatnya, tak sedikit pengusaha pakaian busana muslim di Indonesia yang mengalami kebangkrutan karena biaya produksi yang besar sedangkan penjualan yang sedikit. PT Tata Bone merupakan salah satu industri yang bergerak di pembuatan produk busana muslim (termasuk mukena) yang berada di Kota Tasikmalaya yang merupakan kota yang terkenal dengan industri bordir dan pakaian muslim khususnya mukena.

Penelitian dilakukan dengan beberapa tahap dan setelah dilakukan penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. Tata Bone Kota Tasikmalaya belum optimal, hal ini antara lain dapat dilihat dengan beberapa indikator, diantaranya hasil pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh PT. Tata Bone belum memenuhi target yang diharapkan. Contohnya adalah target atau pokok penjualan tahun 2012 sampai dengan 2014 belum tercapai secara maksimal.

Tahap selanjutnya adalah menyebar kuisioner terhadap konsumen produk mukena di sekitar kawasan industri PT. Tata Bone. Data yang telah diperoleh kemudian dialurkan dan diubah menjadi data interval untuk kemudian diolah pada perhitungan selanjutnya. Perhitungan menggunakan bantuan dari program SPSS. Uji yang dilakukan adalah uji korelasi untuk mengetahui ada atau tidak adanya hubungan antar variabel-variabel penelitian.

Dari penelitian diketahui bahwa Pengaruh Produk, Harga dan Distribusi berhubungan positif dengan niat prospek. Semakin besar harga yang ditawarkan pada saat bersamaan niat prospek untuk membeli produksi mukena PT. Tata Bone semakin menurun. Semakin besar distribusi yang dilakukan menunjukkan produk yang diminati semakin besar pula dan hal ini tentu membuat niat prospek menjadi cukup baik sehingga memperoleh hasil yang positif. Banyaknya pesaing juga ditemukan berhubungan dengan menurunnya niat prospek untuk membeli mukena di PT. Tata Bone, dan selanjutnya ditemukan bahwa Pengaruh Produk, Harga, dan distribusi pada niat prospek mukena PT. Tata Bone adalah positif.

Kata Kunci : Produk, Harga, Distribusi, Niat prospek

## ABSTRACT

### *EFFECT OF PRODUCTS, PRICE, DISTRIBUTION PROSPECTS OF INTENTION TO BUY TRANSFORM PRODUCT (Case Perception Prospects PT. Tata Bone In mukena)*

*Muslim clothing industry products constitute the industrial sector being much in demand by the people of Indonesia is predominantly Muslim, but unfortunately this is not offset by the application of appropriate management. As a result, not a few Muslim fashion clothing business in Indonesia is bankrupt due to huge production costs while sales slightly. PT Tata Bone is one of the clothes industry is engaged in the manufacture of products Moslem (including mukena) in the city of Tasikmalaya which is a city famous for embroidery and garment industry in particular Muslims mukena.*

*Research carried out by several phases and after the study concluded that PT. Tata Bone Tasikmalaya not optimal, this among others, can be seen with bebarapa indicators, including the results of marketing and sales made by PT. Bone Tata not meet the expected target. An example is the target or the cost of goods sold in 2012 through 2014 has not achieved its full potential.*

*The next stage is spread out questionnaires to consumers of products mukena around the industrial area of PT. Tata Bone. The data have been obtained and plotted and converted to interval data to then be processed in the next calculation. Calculations using the help of SPSS. Test conducted correlation test to determine the presence or absence of a relationship between the variables of the study.*

*The study found that Influence Product, Pricing and Distribution positively associated with intention prospects. The bigger the price offered at the same time the prospect intention to purchase production mukena PT. Tata Bone decreased. The greater distribution made product shows the greater interest and this certainly makes the prospect of being quite good intention so as to obtain a positive result. The number of competitors was also found to be associated with decreased its intention to buy mukenas prospects in PT. Tata Bone. On the other hand found that Influence Product, Price, and distribution of the intentions of the prospect mukena PT. Tata bone was positive.*

*Keywords: Product, Pricing, Distribution, Intention prospects*