

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA CENTRA TENUN TAJUNG, TUAN
KENTANG, PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

YOHANES HENDRIK NOAK MANSAWAN

NPM 0616 30601195

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

2019

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA CENTRA TENUN TAJUNG, TUAN
KENTANG, PALEMBANG



LAPORAN AKHIR

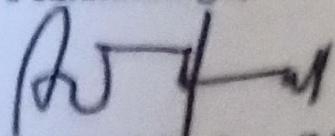
Dibuat Untuk Memenuhi Salah satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

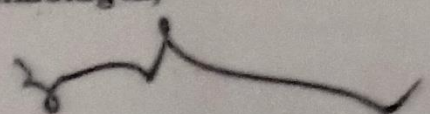
OLEH:
YOHANES HENDRIK NOAK MANSAWAN
NPM 0616 30601195

Menyetujui,

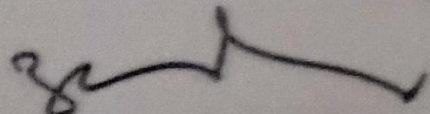
Palembang, 5 Juli 2019
Pembimbing II,

Pembimbing I,


Hanifati Burhan, S.E., M.M.
NIP. 19810322 200312 2 001


Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum., Res.
NIP 19600806 198910 1 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis


Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum., Res., M.
NIP 19600806 198910 1 001

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Yohanes Hendrik Noak Mansawan
NPM : 061630601195
Jurusan : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan laporan akhir yang telah saya buat ini merupakan hasil karya saya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan laporan akhir ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikian, surat pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Palembang, Juli 2019



Yohanes. H N. Mansawan

LEMBAR PENGESAHAN

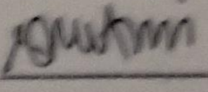
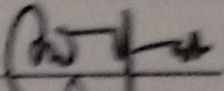
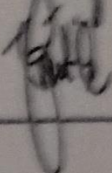
Nama : Yohannes Hendrik Noak Mansawan
NPM : 0616 30600 1195
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Pada Centra Temun Tanjung Tuan
Kentang, Palembang.

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan Lulus

Pada Hari Jumat

Tanggal 02 Agustus 2019

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. Sari Lestari Z.Ridho, SE., M.Ec</u> Ketua		<u>10-08-2019</u>
2.	<u>Hanifati Burhan, SE., M.M</u> Anggota		<u>10-08-2019</u>
3.	<u>Yusnizal Firdaus, SE., M.M</u> Anggota		<u>10-08-2019</u>

MOTTO

"Sungguh benar bahwa tanpa bimbingan Roh Kudus intelektualitas tidak hanya tidak dapat dipercaya/disandari tetapi juga sangat berbahaya, karena sering membingungkan masalah benar dan salah". (Watchman Nee)

Saya persembahkan Kepada

- *Kedua Orang Tua Tercinta*
- *Saudara - Saudari Tersayang*
- *Teman - Teman se-Angkatan*
- *Para Dosen-dosen dan Staff Administrasi Bisnis*
- *Semua Pihak yang telah membantu dan mendukung dalam menyelesaikan laporan akhir*
- *Dan Almamater Kebanggaan Saya*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis bagaimana strategi mengembangkan usaha dalam meningkatkan volume penjualan pada UMKM Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang. Jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif sedangkan untuk sumber data yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dari studi lapangan; metode wawancara, kuisisioner, dan observasi. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang dengan jumlah 1 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Proporsive or Judgemental Sampling*. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penetapan target dan segmentasi pasar sangatlah diperlukan untuk bisa menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan sehingga usaha tersebut mampu bersaing. Centra Tenun Tajung juga memerlukan penambahan sumber daya manusia sehingga membantu dalam kegiatan produksi. Untuk itu segmentasi pasar, penambahan sumber daya manusia dan perencanaan keuangan yang baik sangat diperlukan oleh UMKM Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang untuk pengembangan usaha tersebut

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze how the strategy of developing business in increasing sales volume in Centra Tenun Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang. The types and sources of data in this study are qualitative and quantitative data while for data sources are primary and secondary data. Data collection techniques in this study were obtained from field studies; interview method, questionnaire, and observation. The population in this study is the business actor Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang with a total of 1 person. The sampling technique used in this study is Proporsive or Judgment Sampling. The results of this study can be concluded that target setting and market segmentation is needed to be able to produce products that fit the needs of customers so that the business is able to compete. Centra Tenun Tajung also requires the addition of human resources so that it helps in production activities. For this reason, market segmentation, the addition of human resources and good financial planning are needed by Centra Tenun Tajung UMKM, Tuan Kentang for the development of the business

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis sampaikan kepada Tuhan yang maha kuasa yang telah memberikat rahmat dan kurnia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini yang berjudul **“Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang”**. Tujuan penulisan laporan akhir ini adalah untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan pendidikan diploma III pada jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Dalam penyusunan laporan akhir ini penulis mengumpulkan data dari melakukan wawancara, pembagian kuisisioner, observasi, dan dokumentasi sebagai bahan acuan penulisan. Penulis menyadari bahwa tidaklah mudah untuk menyusun dan menyelesaikan laporan akhir ini, karena pengetahuan penulis masih terbatas. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk perbaikan di masa yang akan datang. Agar penulis dapat menghasilkan karya yang lebih baik serta dapat berguna bagi banyak orang.

Palembang, Juli 2019

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini, penulis menyadari bahwa laporan akhir ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan akhir ini khususnya kepada:

1. Bapa Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., MhumRes.M selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Ridho Z.R, S.E., M.Ec selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
4. Ibu Hanifati Burhan, S.E., M.M selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bantuan serta arahan dalam menyusun laporan akhir ini.
5. Bapak DR. A. Jalaludin Sayuti, S.E., MhumRes.M selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bantuan dan arahan dalam menyusun laporan akhir ini.
6. Bapak Ibu para Dosen Pengajar dan Staff Administrasi di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak Udin Abdillah selaku pemilik UMKM Centra Tenun Tajun, Tuan Kentang yang memberikan izin dalam meneliti usaha di Centra Tenun Tajun. Tuan Kentang, Palembang.
8. Ibu Bainil Yuliana dan Bapak Pridson Mandiangan S.E., M.M yang telah membantu penulis dalam memberikan bimbingan, pengarahan serta serta nasihat dalam penyusunan laporan akhir ini.
9. Keluarga tercinta Bapak dan Mama, Kakak, Adik dan KOMPAS (KOMUNITAS MAHASISWA PAPUA SRIWIJAYA) , yang selalu memberikan dukungan, semangat dan doa untuk keberhasilan penulis.
10. Teman-teman kelas 6NC Jurusan Administrasi Bisnis Angkatan 2016.

11. Rekan-rekan mahasiswa seangkatan ADMINISTRASI BISNIS 2016.
12. Almamater tercinta yang selalu penulis banggakan
13. Ibu Mia selaku staff perpustakaan Politeknik Negeri Sriwijaya Jurusan Administrasi Bisnis yang telah bersedia memberikan bantuan ketika penulis kesulitan dalam mencari buku literatur penulis
14. Kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan laporan akhir ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberkati dan melimpahkan kasih karunia-Nya kepada kita semua setimpal dengan perbuatan kita.

Palembang, Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
UCAPAN TERIMAKASIH	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat	2
1.2.1 Tujuan dan manfaat penulisan	3
1.2.2 Manfaat Kerja Penulisan	3
1.2.2.1 Bagi Penulis	3
1.2.2.2 Bagi Perusahaan atau Instansi	3
1.3 Perumusan Masalah	4
1.4 Metode Pengumpulan data.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Persepsi.....	12
2.2 Dimensi Persepsi.....	12
2.2.1 Proses Terjadinya Persepsi.....	12
2.2.2 Faktor Faktor yang mempengaruhi persepsi	14
2.3 Kualitas Produk.....	15
2.3.1 Pengertian kualitas	15
2.3.2 Pengertian Produk	15
2.4 Dimensi Kualitas Produk	16
BAB III SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN	
1.3 Sejarah Singkat Perusahan	20
3.1.1 Visi dan Misi.....	21
3.2 Struktur organisasi dan tugas	21
3.2.2 Pembagian tugas.....	22
3.3 Menu menu yang ditawarkan	23
3.4 Profil Responden.....	24
3.5 Klasifikasi responden berdasarkan usia.....	25
3.6 Klasifikasi responden berdasarkan pekerjaan.....	25
3.7 Persentase Jawaban responden.....	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Persepsi konsumen terhadap kualitas produk	33
4.1.1 Kualitas Produk (Manusia).....	34
4.1.2 Motivasi	36
4.1.3 Manajemen	38
4.1.4 Bahan bahan	40
4.1.5 Mesin dan Mekanik	42
4.1.6 Metode Informasi Modern.....	44
4.1.7 Pasar	46
4.2 Usaha yang dilakukan bakso Pak Min dalam mempertahankan Persepsi konsumen terhadap kualitas produk	48

BAB V KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	53
Gambar 4.2	56

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omzet Penjualan Centra Tenun Tajung.....	3
Tabel 3.1 Daftar Harga Bahan Baku	38
Tabel 3.2 Volume Produksi produksi harga 100.000	39
Tabel 3.3 Volume Produksi produk harga 500.000	39
Tabel 3.4 Daftar Jenis produk kain tenun pada centra tenun.....	40
Tabel 3.5 Volume penjualan centra tenun tajung, 2016 sampai 2018.....	41
Tabel 3.6 Omzet Penjualan	42
Tabel 3.7 Data Biaya variable produk kain tenun	43
Tabel 4.1 Permintaan dan penawaran produk kain tenun	45
Tabel 4.2 Fasilitas produksi dan Peralatan	54