

**ANALISIS VOLUME PENJUALAN PADA UMKM
GENTENG SUPER HADI**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**HERLINA DAMAYANTI
NPM 061930600710**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2022**

**ANALISIS VOLUME PENJUALAN PADA UMKM
GENTENG SUPER HADI**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**HERLINA DAMAYANTI
NPM 061930600710**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2022

Pembimbing I,

**Mariskha Z, S.E., M.M
NIP 197805192006042001**

Pembimbing II,

**M. Riska Maulana Effendi, SE., M.SI
NIP 197812162006041003**

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP 197602222002121001**

Mengetahui,

**Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Herlina Damayanti
NPM : 061930600710
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Penjualan
Judul Laporan Akhir : Analisis Volume Penjualan pada UMKM Genteng Super Hadi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salin Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2022

membuat pernyataan



Herlina Damayanti
NPM 061930600710

LEMBAR PENGESAHAN

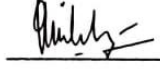


Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Herlina Damayanti
NPM : 061930600710
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Penjualan
Judul Laporan Akhir : Analisis Volume Penjualan pada UMKM Genteng Super Hadi

Telah dipertabankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jumat
Tanggal: 12 Agustus 2022

TIM PENGUJI

<u>No. Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1. <u>Mariskha Z, S.E., M.M</u> Ketua Penguji		<u>12 Agustus 2022</u>
2. <u>Deslochal Djumrianti, S.E., MIS., Ph.d</u> Anggota Penguji		<u>12 Agustus 2022</u>
3. <u>Pridson Mandiangan, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		<u>12 Agustus 2022</u>

MOTO DAN PERSEMBAHAN

**Ketika kamu ingin menyerah, ingatlah mengapa kamu berjuang selama ini
(Penulis)**

**Proses sama pentingnya dibandingkan hasil. Hasil nihil tak apa, yang
penting sebuah proses telah dirancang dan dilaksanakan
(Sujiwo Tejo)**

Kupersembahkan Kepada:

- **Kedua orang tuaku**
- **Keluargaku**
- **Sahabat terbaikku**
- **Teman-teman kelas 6NC 2019**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT karena atas berkat rahmat dan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.

Laporan akhir ini membahas tentang apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada UMKM Genteng Super Hadi. Faktor-faktor tersebut adalah harga jual, produk, saluran distribusi, biaya promosi dan mutu. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan tersebut.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan akhir ini banyak terdapat kekurangan dan kekeliruan baik di dalam penulisan maupun penyajiannya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi kesempurnaan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bimbingan dan arahan dari pihak bersangkutan, yang telah membantu dalam menyusun Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada penulisan laporan akhir ini saya banyak sekali mendapat bantuan dan juga penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT. Karena penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, nasehat, dan pengarahan serta dukungan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak Heri Setiawan. S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty., SE., MM., Selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, SE., MM., Selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Ibu Mariskha Z, SE., MM., Selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada saya selama membuat Laporan Akhir.
6. Bapak M. Riska Maulana Effendi, SE., M.Si Selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada saya selama membuat Laporan Akhir.
7. Bapak Nurhadi selaku pemilik Usaha Genteng Super Hadi yang telah memberikan kesempatan untuk saya meneliti di Usaha Genteng Super Hadi.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan ilmu.
9. Ibu dan Ayah tercinta yang telah memberikan do'a dan dukungan yang tiada nilai.
10. Sahabat–sahabatku dan orang-orang terkasih yang telah membantu dan selalu mensupport dalam segala hal demi terwujudnya Laporan Akhir Ini.
11. Teman-temanku Angkatan 2019 6NC Administrasi Bisnis

12. Semua pihak yang tidak mungkin untuk disebutkan satu persatu yang telah memberikan sumbangan pemikiran, dukungan serta semangat demi terwujudnya Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2022

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk memberikan gambaran dan membantu menyelesaikan dari permasalahan yang ada dalam bidang penjualan yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan. Masalah yang dibahas di Laporan Akhir tentang faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dengan menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan diantaranya harga jual, produk, biaya promosi, saluran distribusi dan mutu. Harga jual produk genteng super hadi sudah merupakan harga yang bersaing di pasaran sesuai dengan kualitas genteng. Produk yang dihasilkan dari usaha genteng Super Hadi ini adalah genteng semarang. Usaha Geneteng Super Hadi kurang dalam melakukan promosi, terkadang hanya memasang status di snap WA atau Facebook saja. Saluran distribusi yang disediakan oleh Usaha genteng Super Hadi adalah mobil truk dan mobil L300 yang dianggap sudah cukup sebagai alat transportasi untuk memasarkan produknya. Mutu yang dihasilkan dari produk genteng Super Hadi merupakan kualitas yang baik yang terlihat dari bahan genteng tersebut dan kekokohnya serta bentuknya yang rapi dan tidak pecah.

Kata kunci: *Volume penjualan, Harga Jual, Produk, Biaya Promosi, Saluran Distribusi dan Mutu*

ABSTRACT

The purpose of writing this Final Report is to provide an overview and help resolve existing problems in the field of sales, namely the factors that affect sales volume. The problem discussed in the Final Report is about the factors that affect sales volume. The method used in this research is primary data and secondary data. Methods of data collection using interviews, observation and documentation. Factors that affect sales volume include selling price, product, promotion cost, distribution channel and quality. The selling price of Super Hadi tile products is already a competitive price in the market according to the quality of the tile. The product produced from Super Hadi's tile business is Semarang tile. Geneteng Super Hadi's efforts are lacking in promoting, sometimes only posting statuses on WA or Facebook snaps. The distribution channels provided by the Super Hadi tile business are trucks and L300 cars which are considered sufficient as a means of transportation to market their products. The quality produced from Super Hadi tile products is of good quality, which can be seen from the tile material and its sturdiness as well as its neat and unbreakable shape.

Keywords: *Sales Volume, Selling Price, Product, Promotional Cost, Distribution Channel and Quality*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.3.2 Jenis dan Sumber Data	4
1.3.2 Metode Pengumpulan Data	4
1.5.4 Teknik Analisis Data.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penjualan	7

	Halaman
2.1.1 Pengertian Penjualan	7
2.1.2 Tujuan Penjualan	7
2.1.3 Jenis-jenis Penjualan	8
2.1.4 Bentuk-bentuk Penjualan	9
2.1.5 Tahap-tahap Penjualan	9
2.1.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	11
2.2 Volume Penjualan	12
2.2.1 Pengertian Volume Penjualan	12
2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan..	12
2.3 Pengertian UMKM	13

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	17
3.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	18
3.2.1 Struktur Organisasi	18
3.2.1 Pembagian Tugas	19
3.3 Produk dan Harga.....	20
3.4 Bahan dan Peralatan	20
3.5 Proses Produksi	27
3.6 Proses Penjualan.....	32

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Volume Penjualan	33
4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	34

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran.....	40

DAFTAR PUSTAKA	41
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan Per tahun.....	2
Tabel 3.1 Jumlah Karyawan.....	20
Tabel 3.2 Volume Penjualan Per tahun.....	20
Tabel 4.1 Volume Penjualan Per tahun.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Usaha Genteng Super Hadi	19
Gambar 3.2 Produk dan Harga Genteng Super Hadi	21
Gambar 3.3 Cetakan Genteng atau Alat Mal	22
Gambar 3.4 Tatakan Genteng	23
Gambar 3.5 Bahan Baku Tanah Liat.....	24
Gambar 3.6 Bahan Pembakaran/Kayu	25
Gambar 3.7 Rak Genteng.....	25
Gambar 3.8 Galang atau Besi Sebagai Penyangga Kayu.....	26
Gambar 3.9 Dapur atau Tempat Pembakaran	25
Gambar 3.10 Proses pencetakan Genteng Super Hadi.....	28
Gambar 3.11 Proses Pengeringan Genteng Super Hadi.....	29
Gambar 3.12 Proses Penyusunan Genteng Super Hadi	30
Gambar 3.13 Proses Pengasapan Genteng Super Hadi	30
Gambar 3.14 Proses Pembakaran Genteng Super Hadi	31

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Bimbingan
- Lampiran 6 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 7 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 8 Hasil Wawancara
- Lampiran 9 Dokumentasi
- Lampiran 10 Lembar Revisi
- Lampiran 11 Lembar Persetujuan Revisi