

**UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK PADA FIKRI
KOLEKSI PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

PUTRI WAHYUNI

NPM 061930600717

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2022

**UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK PADA FIKRI
KOLEKSI PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:


**PUTRI WAHYUNI
NPM 061930600717**

Menyetuju

Palembang, 16 Agustus 2022

Pembimbing I

Pembimbing II

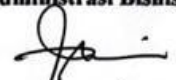

**Yulia Pebrianti, S.E.L., M.Si
NIP 198602262015042003**



**Deslochal Djumrianti, S.E., MIS., Ph.D
NIP 196812061990032003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Adminjstrasi Bisnis**

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


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


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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putri Wahyuni
NIM : 061930600717
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk
Pada Fikri Koleksi Palembang

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/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/salinan 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

buat pernyataan,

Putri Wahyuni
NPM 061930600717

LEMBAR PENGESAHAN



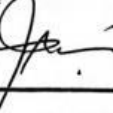
Nama : Putri Wahyuni
NPM : 061930600717
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Volume Penjualan
Produk pada Fikri Koleksi Palembang

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

Pada Hari:

Tanggal:

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	<u>Yulia Pebrianti, S.E.L. M.Si</u> Ketua Penguji		15/8-2022
2	<u>Rini, S.E., M.A.B</u> Anggota Penguji		16/8-2022
3	<u>Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B</u> Anggota Penguji		16/8-2022

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*Setiap Bunga Memiliki Waktu Mekarnya Masing-Masing.
Dan Setiap Orang Memiliki Waktu Sukses Yang Berbeda-Beda.
(Putri Wahyuni)*

Kupersembahkan Untuk:

- ❖ **Untuk Ayah dan Ibu**
- ❖ **Saudara dan Keluargaku**
- ❖ **Sahabat-sahabat terbaikku**
- ❖ **Teman seperjuangan NC**
- ❖ **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-NYA yang telah memberikan banyak kesempatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat pada waktunya. Laporan ini disusun guna melengkapi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya. Adapun judul laporan akhir ini adalah **Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Fikri Koleksi Palembang.**

Penelitian ini dilaksanakan pada Fikri Koleksi Palembang, disini penulis mencoba mengetahui bagaimana Upaya Peningkatan Volumr Penjualan Produk-Produk pada Fikri Koleksi Palembang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi penulisan maupun materinya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata, penulis berharap agar laporan kerja praktik ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi penulis dan mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis di masa yang akan datang.

Palembang, Juli 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

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

1. Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya.
2. Ayahanda, Ibunda, Abang serta Keluarga tercinta yang telah memberikan penulis semangat serta dukungan semangat dan doa untuk keberhasilan penulis
3. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Heri Setiawan, S.E, M.AB.selaku Ketua Administrasi Bisnis
5. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, SE., MM selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si selaku Dosen Pembimbing 1 yang juga telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Ibu Desloehal Djumrianti, S.E., MIS., Ph.D selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Seluruh karyawan dan dosen pengajar Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan bekal ilmu dan bimbingan kepada penulis.

10. Bapak Kgs. Bahsen Fikri, S.Ag selaku pemilik usaha Fikri Koleksi Palembang.
11. Bapak Muhammad Hassan, SE selaku Manager Operasional/Keuangan sekaligus yang mengizinkan agar dapat melakukan penelitian di Fikri Koleksi Palembang.
12. Karyawan Fikri Koleksi Palembang yang telah memberi informasi mengenai Toko.
13. Rekan sesama mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman di kelas 6NC Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberi semangat serta dukungan kepada penulis.
14. Rekan MIPA 1 molla yang telah membantu penulis.
15. Serta pihak luar yang telah banyak membantu penulis.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT. Aamiin.

Palembang, Juli 2022

Penulis

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan Fikri Koleksi dalam meningkatkan volume penjualan produknya. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis yaitu riset lapangan meliputi wawancara dan dokumentasi. Dari data yang diperoleh, penulis menentukan beberapa permasalahan mengenai penurunan volume penjualan produk songket dan bahan-bahan jumputan beserta omzet penjualannya berdasarkan pengamatan penulis yang dilakukan secara langsung di Fikri Koleksi dan upaya-upaya yang dilakukan. Dalam penelitian ini dihasilkan bahwa ada beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan, tidak hanya produk pakaian saja tetapi produk-produk lain seperti songket dan bahan dengan cara memaksimalkan promosi yang dilakukan secara media sosial seperti menambah toko di market place diantaranya *facebook*, mengiklankan produk dengan orang yang terkenal di media sosial, dan memaksimalkan *marketplace* yang di gunakan seperti *shopee*.

Kata kunci : *Upaya, Volume Penjualan, Fikri Koleksi, produk songket*

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how the efforts made by Fikri Collection in increasing the sales volume of its products. The data collection technique used by the author is field research including interviews and documentation. The authors found some problems regarding to decrease of sales volume of songket products and jumputan materials along with their sales turnover based on data, it also found that Fikri Collection had less efforts. The author the study concludes efforts to increase sales volume not only for clothing products but other products such as songkets and materials by maximizing promotions carried out on social media such as place themon shops in market places including Facebook, advertising products with people who are famous in Indonesia. social media, and maximizing the marketplace that is used such as shopee.

Keywords: Effort, Sales Volume, Fikri Collection, songket product

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	6
a. Jenis Data	6
b. Sumber data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Bisnis.....	10
1.2 Pemasaran.....	10
1.2.1 Definisi Pemasaran.....	10
1.2.2 Bauran Pemasaran	11
1.3 Produk	12
1.3.1 Pengertian Produk	12
1.3.2 Pengembangan Produk.....	12
1.4 Harga	13
1.4.1 Tujuan Penetapan Harga	13
1.5 Tempat	15
1.5.1 Fungsi Seluruh Distribusi.....	16
1.6 Promosi	17
1.6.1 Bauran Promosi	17
1.7 Penjualan	18
2.9.1 Volume Penjualan	20

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	22
3.2 Visi, Misi dan Logo Perusahaan	23
a. Visi Perusahaan	23
b. Misi Perusahaan	24
3.3 Logo Perusahaan	24
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	25
3.4.1 Pembagian Tugas Fikri Koleksi Palembang	25
3.5 Informasi Produk	27
3.6 Data-data Kegiatan Upaya Yang Dilakukan Fikri Koleksi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk.	27
3.6.1. Pengembangan Produk	27
3.6.2. Promosi yang dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan	29
3.6.3 Penetapan harga produk	31

3.6.4 Omzet Penjualan	32
3.6.5. Teknik Analisi Data	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hambatan yang Dihadapi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk pada Fikri Koleksi	34
4.2 Upaya-upaya yang Dilakukan Fikri Koleksi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produknya.	34
4.2.1 Reduksi Data	34
4.2.2 Penyajian Data	42
4.2.3 Kesimpulan	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Omzet Penjualan	3
Tabel 3.4 Daftar Harga Songket yang Ditawarkan Pada Fikri Koleksi	30
Tabel 3.5 Daftar Harga Bahan Jumputan yang Ditawarkan	31
Tabel 3.6 Daftar Harga Produk Pakaian Jumputan yang Ditawarkan	31
Tabel 3.7 Omzet Penjualan	32
Tabel 4.1 Produk yang Terjual Di Fikri Koleksi.....	34
Tabel 4.2 Ramalan Penjualan Produk Songket.....	35
Tabel 4.3 Ramalan Penjualan Produk Pakainan	36
Tabel 4.4 Ramalan Penjualan Bahan Jumputan.....	37
Tabel 4.5 Hasil Ramalan Penjualan	38
Tabel 4.6 Produk yang Terjual Di Fikri Koleksi.....	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 31. Logo Fikri Koleksi	23
Gambar 3.2 Bagan Struktur Organisasi	24
Gambar 3.3 Hasil Pengembangan Produk.....	27
Gambar 3.4 Teknik Analisis Data.....	32
Gambar 4.2 Akun Media Sosial Fikri Koleksi.....	40
Gambar 4.3 Contoh Akun <i>Shopee</i>	42
Gambar 4.4 Contoh <i>Endorsment</i>	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Permohonan Izin Pengambilan Data Pembantu Direktur I
- Lampiran 3 Balasan Surat Izin Pengambilan Data dari Instansi
- Lampiran 4 Kunjungan mahasiswa
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Konsultasi Pembimbing II
- Lampiran 9 Rekomendasi Mengikuti Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Pedoman wawancara
- Lampiran 11 Lembar Tanya Jawab Wawancara
- Lampiran 12 Dokumentasi
- Lampiran 13 Lembar Revisi