

**ANALISIS BELUM TERCAPAINYA TARGET PENJUALAN  
PADA CV ABU SAFETY PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**OLEH:**

**ANGGUN WIYANA RIZKI**

**062230601160**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

**2025**

**ANALISIS BELUM TERCAPAINY TARGET PENJUALAN  
PADA CV ABU SAFETY PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**OLEH:**

**ANGGUN WIYANA RIZKI  
NPM 062230601160**

**Menyetujui,**

**Palembang, 1 Agustus 2025  
Pembimbing II,**

**Pembimbing I,**

  
**Purwati, S.E., M.M  
NIP 196507111988032002**

  
**Shally Rizkiyanti, S.Pd., M.AB  
NIP 199212252023212048**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan  
Administrasi Bisnis**

  
**Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.  
NIP 197705212006042001**

**Koordinator Program Studi  
DIII Administrasi Bisnis**

  
**Dwi Riana, S.E., M.AB  
NIP 199010202022032010**

## LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Anggun Wiyana Rizki  
NPM : 062230601160  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Kewirausahaan  
Judul Laporan Akhir : Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan  
Pada CV Abu Safety Palembang

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

Pada Hari: Jumat  
Tanggal: 1 Agustus 2025

### TIM PENGUJI

| No. | Nama                                              | Tanda Tangan                                                                          | Tanggal      |
|-----|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1.  | Purwati, S.E., M.M<br>Ketua Penguji               |   | 1/8 2025     |
| 2.  | Dr. Divianto, S.E., M.M<br>Anggota Penguji        |   | 24/07 2025   |
| 3.  | Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si<br>Anggota Penguji   |  | 23/07 '25    |
| 4.  | Shally Rizkiyanti, S.Pd., M.AB<br>Anggota Penguji |  | 23 Juli 2025 |

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Anggun Wiyana Rizki  
NPM : 062230601160  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Kewirausahaan  
Judul Laporan Akhir : Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan Pada  
CV Abu Safety 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 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 12 Juli 2025

Yang membuat pernyataan

  
Anggun Wiyana Rizki  
NPM 062230601160

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**Bukan karena mampu, tapi mau belajar untuk mampu.**

**-Anggun**

**Kupersembahkan**

**kepada:**

- **Kedua Orang Tuaku Tercinta**
- **Saudara-saudara ku**
- **Sahabat-sahabatku dikelas 6NA**
- **Almamater**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini dengan judul: "Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan Pada CV Abu Safety Palembang"

Laporan Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya. Dalam penulisan ini, penulis berfokus pada analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan, serta strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efektivitas pemasaran.

Isi dari Laporan Akhir ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang administrasi bisnis, khususnya terkait strategi meningkatkan penjualan berbasis analisis SWOT. Penulis juga berharap Laporan Akhir ini dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan, baik akademisi maupun praktisi di bidang usaha. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Akhir ini masih terdapat kekurangan, baik dari segi isi maupun teknik penulisan. Oleh karena itu, masukan yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Palembang, 2025  
Penulis

Anggun Wiyana Rizki

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor belum tercapainya target penjualan periode 2022 hingga 2024 pada CV Abu Safety Palembang, perusahaan ini merupakan perusahaan bergerak di bidang penjualan alat dan jasa K3. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif berupa wawancara, observasi dan dokumentasi untuk kemudian di analisis menggunakan SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Oppourtunities, Treat*). Hasil analisis menunjukkan secara internal, kekuatan CV Abu Safety Palembang memiliki produk yang beragam, kerjasama dengan perusahaan BUMN, dan layanan *offline* dan *online*. Namun kelemahannya keterbatasan SDM, tidak adanya tim pemasaran, fasilitas yang kurang memadai (ruang sempit) dan minimnya promosi digital. Sementara, secara eksternal CV Abu Safety Palembang memiliki peluang besar seperti meningkatnya kebutuhan alat K3, potensi promosi digital, adanya perusahaan baru dan perluasan distribusi, namun menghadapi ancaman seperti ketatnya persaingan, harga jual lebih murah dari kompetitor dan perubahan perilaku konsumen dan krisis ekonomi. Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi untuk meningkatkan penjualan belum optimal. Agar perusahaan dapat semakin berkembang, maka disarankan agar melakukan pembentukan tim pemasaran profesional, memperkuat promosi digital, kerjasama dengan *reseller*, dan menjalin kemitraan baru untuk meningkatkan penjualan.

*Kata kunci: Analisis SWOT, Solusi pemasaran, CV Abu Safety Palembang, K3, Target penjualan*

## ABSTRACT

This study aims to analyze the factors that have not achieved the sales target for the period 2022 to 2024 at CV Abu Safety Palembang, a company that operates in the field of safety equipment and services (K3). This research uses a qualitative descriptive method, including interviews, observations, and documentation, which are then analyzed using SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis. The results of the analysis show that internally, the strength of CV Abu Safety Palembang has diverse products, cooperation with BUMN companies, and offline and online services. However, the weaknesses are limited human resources, the absence of a marketing team, inadequate facilities (narrow space) and minimal digital promotion. Meanwhile, externally CV Abu Safety Palembang has great opportunities such as the increasing need for K3 equipment, the potential for digital promotion, the existence of new companies and expansion of distribution, but faces threats such as tight competition, cheaper selling prices than competitors and changes in consumer behavior and economic crises. From the results of the analysis, it can be concluded that the strategy to increase sales is not optimal. In order for the company to grow further, it is recommended to form a professional marketing team, strengthen digital promotion, collaborate with resellers, and establish new partnerships to increase sales.

*Keywords: SWOT analysis, Marketing solutions, CV Abu Safety Palembang, K3, Sales target*

## DAFTAR ISI

|                                         | Halaman |
|-----------------------------------------|---------|
| <b>SURAT PERNYATAAN</b> .....           | ii      |
| <b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....      | iii     |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....             | iv      |
| <b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....        | v       |
| <b>ABSTRAK</b> .....                    | vii     |
| <b>ABSTRACT</b> .....                   | v       |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                 | ix      |
| <b>DAFTAR TABEL</b> . .....             | xii     |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....              | xii     |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....            | xiv     |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....          | 1       |
| 1.1 Latar Belakang .....                | 1       |
| 1.2 Rumusan Permasalahan .....          | 4       |
| 1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....       | 4       |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... | 4       |
| 1.5 Metodologi Penelitian .....         | 5       |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....    | 7       |
| 2.1 Strategi .....                      | 7       |
| 2.2 Pemasaran ....                      | 8       |
| 2.3 Strategi Pemasaran .....            | 8       |
| 2.4 Konsep Pemasaran .....              | 9       |
| 2.6 Tujuan Pemasaran .....              | 9       |
| 2.7 Peran Strategi Pemasaran .....      | 10      |
| 2.8 Penjualan .....                     | 11      |
| 2.8.1 Tujuan Penjualan .....            | 11      |

## Halaman

|                                                         |           |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| 2.8.2 Faktor Mempengaruhi Penjualan .....               | 12        |
| 2.8.3 Faktor yang Mempengaruhi Target Penjualan .....   | 13        |
| 2.8.3.1 Faktor Internal.....                            | 13        |
| 2.8.3.2 Faktor Eksternal .....                          | 14        |
| 2.8.4 Target Penjualan .....                            | 15        |
| 2.8.5 Bentuk-bentuk Penjualan .....                     | 15        |
| 2.8.6 Jenis-jenis Penjualan .....                       | 16        |
| 2.8.7 Target ....                                       | 17        |
| 2.8.8 Analisis SWOT .....                               | 18        |
| 2.8.9 Model Analisis SWOT .....                         | 19        |
| 2.8.10 Hal-hal yang Perlu Diperhatikan .....            | 21        |
| 2.8.10.1 Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT .....         | 22        |
| 2.8.11 Faktor-faktor Analisis SWOT .....                | 23        |
| 2.8.12 Analisis SWOT dengan Pendekatan Kualitatif ..... | 24        |
| <b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>            | <b>25</b> |
| 3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....                    | 25        |
| 3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....                      | 25        |
| 3.2.1 Visi.....                                         | 25        |
| 3.2.2 Misi .....                                        | 25        |
| 3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....       | 25        |
| 3.3.1 Pembagian Tugas .....                             | 26        |
| 3.4 Aspek-Aspek Kegiatan Perusahaan .....               | 27        |
| 3.5 Pelayanan .....                                     | 27        |
| 3.6 Harga.....                                          | 27        |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN ANALISIS SWOT .....</b>            | <b>29</b> |
| 4.1 Identifikasi Masalah .....                          | 29        |
| 4.2 Analisis SWOT .....                                 | 29        |

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 4.2.1 Strengths .....       | 29 |
| 4.2.2 Weaknesses .....      | 30 |
| 4.2.3 Opportunities .....   | 31 |
| 4.2.4 Threats ... ..        | 32 |
| 4.2.5 Matriks IFAS .....    | 32 |
| 4.2.6 Matriks EFAS .....    | 34 |
| 4.2.7 Matriks SWOT .....    | 37 |
| <b>BAB V PENUTUP</b> .....  | 42 |
| 5.1 Kesimpulan .....        | 42 |
| 5.2 Saran .....             | 43 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> ..... | 44 |

## DAFTAR TABEL

### Halaman

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 1.1 Volume Penjualan CV Abu Safety .....              | 3  |
| Tabel 3.1 Daftar Harga Barang CV Abu Safety Palembang ..... | 27 |
| Tabel 4.1 Internal Factor Analysis Summary (IFAS) .....     | 32 |
| Tabel 4.2 External Factor Analysis Summary (EFAS) .....     | 34 |
| Tabel 4.3 Matriks SWOT CV Abu Safety Palembang .....        | 37 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                | <b>Halaman</b> |
|----------------|----------------|
| Gambar 31..... | 28             |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Perusahaan
4. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (LA) Pembimbing 1
5. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (LA) Pembimbing 2
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (LA) Pembimbing 1
7. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (LA) Pembimbing 2
8. Lembar Kunjungan Mahasiswa
9. Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
10. Lembar Revisi Laporan Akhir
11. Lembar Tanda Tangan Persetujuan Laporan Akhir
12. Hasil Wawancara Pengambilan Data
13. Dokumentasi

