

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA  
USAHA BAKSO & MIE AYAM MULYONO PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**Untuk Memenuhi Syarat Penyusunan Laporan Akhir  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**OLEH:**

**IDAMAN PUTRA  
0613 3060 0538**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2016**

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA  
USAHA BAKSO & MIE AYAM MULYONO PALEMBANG**

**LAPORAN AKHIR**



**Disusun Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Admininstrasi Niaga Program Studi Admininstrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh :**

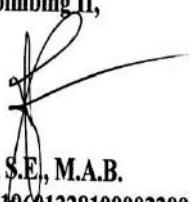
**IDAMAN PUTRA  
0613 3060 0538**

**Menyetujui,**

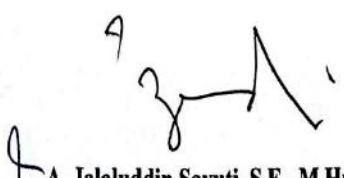
**Pembimbing I,**

  
**Munfaridi, S.E.,M.Si.  
NIP 196511251994031002**

**Pembimbing II,**

  
**Rini, S.E., M.A.B.  
NIP 196012281990032002**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Admininstrasi Bisnis**

  
**A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res.M  
NIP 196008061989101001**

## **SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Idaman Putra

NIM : 061330600538

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Usaha-usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada  
Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir 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, Juli 2016

Yang membuat pernyataan,



Idaman Putra

NIM 061330600538

## LEMBAR PENGESAHAN

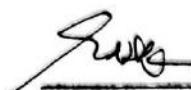
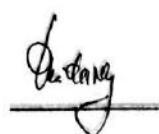
Nama Mahasiswa : Idaman Putra  
NPM : 061330600538  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Usaha-usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dosen Pengaji Ujian Laporan Akhir Jurusan Administrasi Bisnis dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Rabu

Tanggal: 3 Agustus 2016

### TIM PENGUJI

No. Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Munfaridi, S.E., M.Si.</u> Ketua		11 = 08 = 2016
2. <u>Gst. Oka Windarti, S.E., M.M.</u> Anggota		11 = 08 = 2016

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

Motto

*Man Jadda Wa Jadda*

“Siapa yang bersungguh-sungguh akan berhasil”

*Man Shabara Zhafira*

“Siapa yang sabar akan beruntung”

*Man Sara Ala Darbi Washala*

“Siapa yang berjalan di jalur-Nya akan sampai tujuan”

Penulis persembahkan kepada:

- Kedua orang tua yang sangat kami cintai
- Sahabat- sahabat seperjuangan kelas 6 ND
- Pihak-pihak lain yang membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir
- Almamaterku

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah segala puji dan syukur saya haturkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Usaha-usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang”. Penyusunan Laporan Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Jurusan Administrasi Bisnis Diploma III Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah *owner* (pemilik) untuk mengetahui bagaimana Usaha-usaha yang dapat mempengaruhi volume penjualan Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang serta Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi volume penjualan Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan Laporan Akhir ini baik dari sisi penyajian data dan pembahasan. Oleh karena itu, kritik dan saran penulis harapkan untuk lebih sempurnanya laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Juli 2016

Penulis.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji dan Syukur saya haturkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini dengan baik.

Pada kesempatan ini pula, penulis dengan kerendahan hati menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan akhir ini kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak A. Jalaludin Sayuti S.E., Mhum., ResM., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Divianto S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Pak Munfaridi, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
5. Ibu Rini, S.E., M.A.B., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
6. Kepada semua dosen, karyawan dan staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Pemilik Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di tempat usahanya serta memberikan beberapa data yang diperlukan didalam menyelesaikan Laporan Akhir.
8. Seluruh Karyawan Bakso & Mie ayam Mulyono yang telah memberikan semangat serta membantu dalam proses pengambilan data Laporang Akhir.
9. Kedua Orang tua, kakak dan adik ku tersayang atas do'a, cinta, kasih sayang dan bantuan baik moril maupun materil serta dorongan

semangat yang tiada henti dan memotivasi untuk bisa menyelesaikan Laporan Akhir.

10. Teman-teman seperjuanganku Jurusan Administrasi Bisnis khususnya kelas ND Angkatan 2013.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi penyempurnaan laporan ini.

Akhir kata penulis ucapan, semoga semua bantuan dan jerih payah yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dan berkah dari Allah SWT. Aamiin.

Palembang, Juli 2016

Penulis.

## **ABSTRAK**

Tujuan laporan akhir ini untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan volume penjualan pada usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis yaitu riset lapangan meliputi wawancara dan observasi beserta studi kepustakaan. Dari data yang telah diperoleh, penulis menemukan beberapa permasalahan mengenai penurunan volume penjualan terhadap Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang. Berdasarkan pengamatan penulis yang dilakukan secara langsung di Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang dengan target dan realisasi yang sudah dilakukan serta kurangnya strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan. Sehingga penulis melakukan usaha-usaha yang dapat meningkatkan penjualan seperti media periklanan meliputi: (surat kabar, radio, banner, spanduk, brousur dan internet). Penulis menyimpulkan kurang optimalnya promosi yang dilakukan Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang. Oleh karena itu untuk meningkatkan penjualannya sebaiknya Bakso & mie ayam Mulyono memaksimalkan penggunaan media iklan berupa surat kabar, browsur, spanduk, banner dan internet.

*Kata kunci: Usaha dan Volume penjualan*

## **ABSTRACT**

The purpose of this final report to find out how to increase sales volumes in the attempt Meatballs & Chicken Noodle Mulyono Palembang. Data collection techniques used by the author were field research includes interview, observations and the study of literature. From the data that has been obtained, the authors found several problems regarding the decline in sales volume of the Meatballs & Chicken Noodle Mulyono Palembang. Based on the writer's observation made directly at Meatballs & Chicken Noodle Mulyono Palembang with targets and realization has been done and the lack of promotion strategies in increasing sales volume. So the authors made efforts to improve sales of the Meatballs & Chicken Noodle as advertising media include: (newspapers, radio, banner, brousur and internet. The authors concluded that the promotion of Meatball & Chicken Noodle Mulyono Palembang was less than optimal. Therefore, to increase its sales, the meatballs and chicken noodle Mulyono should use of advertising media such as newspapers, browsur, banner and internet maximally.

*Keywords: Business and Sales Volume*

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	 <b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan .....	4
1.4.1 Tujuan Penulisan.....	4
1.4.2 Manfaat Penulisan.....	4
1.5 Metodologi Penelitian .....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber data .....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan data .....	5
1.5.4 Analisis Data.....	6

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Penjualan .....	7
2.1.1 Pengertian Penjualan .....	7
2.1.2 Tujuan Penjualan .....	7
2.1.3 Jenis-jenis Penjualan.....	8
2.1.4 Tahap-tahap Penjualan.....	8
2.1.5 Cara Penjualan.....	9
2.1.6 Pengaruh Usaha Perusahaan dan Saingan Terhadap Volume Penjualan .....	10
2.2 Volume Penjualan .....	10
2.2.1 Pengertian Volume Penjualan .....	10
2.2.2 Hubungan Harga Jual Terhadap Voleme Penjualan .....	11
2.3 Pemasaran .....	12
2.4 Strategi Pemasaran .....	12
2.5 Faktor-faktor Lingkungan.....	13
2.5.1 Produk (Product) .....	16
2.5.2 Harga (Price) .....	16
2.5.3 Tempat (Place) .....	17
2.5.4 Promosi (Promotion) .....	17
<b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>19</b>
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	19
3.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	20
3.2.1 Struktur Organisasi.....	20
3.2.2 Pembagian Tugas .....	22
3.3 Strategi Usaha .....	23
3.4 Hal-hal Yang Telah Dilakukan Oleh Perusahaan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang .....	24
3.5 Target dan Realisasi Penjualan Bakso & Mie ayam Bakso Mulyono Palembang.....	26
3.6 Produk atau Menu Yang Ditawarkan Oleh Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang .....	27

<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>32</b>
4.1 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang.....	33
4.2 Usaha-usaha Yang Dapat Dilakukan Oleh Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang Untuk Meningkatkan Volume Penjualan .....	39
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>43</b>
5.1 Kesimpulan .....	43
5.2 Saran .....	43

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **DAFTAR GAMBAR**

Halaman

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang ..... 20

## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 3.1 Target dan Realisasi Penjualan Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang.....	27
Tabel 3.2 Produk dan Harga Yang Ditawarkan Oleh Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang .....	28
Tabel 3.3 Produk dan Harga Yang Ditawarkan Oleh Pesaing (Bakso trisno) ...	29

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
2. Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
3. Surat Izin Balasan Pengambilan Data
4. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (LA)
5. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (LA)
6. Lembar Kunjungan Mahasiswa
7. Daftar Pertanyaan Wawancara Pada Usaha Bakso & Mie ayam Mulyono Palembang
8. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir (LA)
9. Lembar Revisi Laporan Akhir (LA)
10. Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir (LA)