

**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 Adminstrasi Niaga Program Studi Administrasi 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 Administrasi 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 Penguji 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		<u>11-08-2016</u>
2. <u>Gst. Oka Windarti, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>11-8-2016</u>

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 kehadiran 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 kehadiran 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 Laporan 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 ucapkan, 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
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
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

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
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
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	 19
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

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	32
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
BAB V PENUTUP.....	43
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)