

**TINJAUAN VOLUME PENJUALAN JASA KEUANGAN POSPAY
PT POS INDONESIA CABANG MERDEKA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III Pada
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Ely Khusmarini
NPM 061430600488**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2017**

**TINJAUAN VOLUME PENJUALAN JASA KEUANGAN POSPAY
PT POS INDONESIA CABANG MERDEKA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III Pada
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

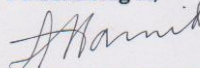
**Ely Khusmarini
NPM 061430600483**

TIM PEMBIMBING

Pembimbing I,


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

**Palembang, Juli 2017
Pembimbing II,**


**Abd. Hamid, S.E., M.Si.
NIP 195806281989101001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis




**A. Jalaluddin Sayuti, S.E., HumRes.M
NIP/196008061989101001**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ely Khusmarini
NPM : 0614 3060 0488
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Volume Penjualan Jasa Keuangan Pospay
PT POS Indonesia Cabang Merdeka 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.

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

Palembang, Juli 2017



Ely Khusmarini
061430600488

LEMBAR PENGESAHAN

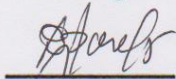


Nama : Ely Khusmarini
NPM : 0614 3060 0488
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Volume Penjualan Jasa Keuangan
Pospay PT POS Indonesia Cabang Merdeka
Palembang

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

Pada Hari:
Jumat

Tanggal:
04 Agustus 2017

TIM PENGUJI

No.	Nama Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Drs. Dibyantoro, M.M NIP. 195404301986031002		08/08 2017
2.	Dr. Marieska Lupikawati, S.E., M.M NIP. 198103222003122001		14/08 2017
3.	M. Rizka Maulana Effendi, S.E., M.Si NIP. 197812162006041003		8/08 2017

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

Dengan pelayanan yang cepat, tepat dan tanggap akan menjadikan produk tersebut pilihan masyarakat dalam proses keputusan pembelian.

Produk Jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat, berkualitas dalam hal pelayanan maka akan membuat pelanggan atau konsumen loyal terhadap produk tersebut

Di Persembahkan untuk:

- *Kedua Orangtuaku yang tercinta*
- *Kakak dan Adikku tersayang*
- *Sahabat-sahabatku yang terbaik*
- *Jurusan Administrasi Bisnis*
- *Politeknik Negeri Sriwijaya*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat dan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir dengan judul **“Tinjauan Volume Penjualan Jasa Keuangan PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang”**.

Tujuan Laporan ini disusun untuk mengetahui keadaan volume penjualan jasa keuangan pospay di PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang. Pembuatan Laporan Akhir ini untuk memenuhi syarat menyelesaikan Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari terdapat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan pada penyusunan Laporan ini sehingga masih banyak 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 bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.

Palembang, Juli 2017

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. Dr. Ing. Ahmad Taqwa, ST., MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Divianto S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Purwati, S.E., M.M, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
5. Abd Hamid, S.E., M.Si 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. Eko Sumaryanto selaku kepala kantor POS Indonesia Palembang yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di perusahaannya
8. Ida Sulastri selaku Manajer Sumber Daya Manusia PT POS Indonesia Palembang yang telah memberikan kemudahan dalam proses pengambilan data
9. Paridu selaku Manajer Penjualan PT POS Indonesia Palembang yang meluangkan waktunya untuk dapat memberikan berbagai informasi

dan data yang di perlukan penulis selama proses pembuatan Laporan Akhir.

10. Kepada kedua orang tuaku (Sarjuni dan Nurjanah), kakak dan adikku tersayang yang telah memberi do'a, cinta, kasih sayang dan bantuan baik moril maupun materil serta dorongan semangat yang tiada henti dan memotivasi untuk bisa menyelesaikan Laporan Akhir.
11. Teman-teman Jurusan Administrasi Bisnis khususnya kelas NC Angkatan 2014 yang telah memberikan masukan-masukan dalam penyelesaian Laporan Akhir.
12. Kepada Ajeng AT, Mutia S, Rabiah AW yang selalu ada disaat dibutuhkan maupun tidak dibutuhkan.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Laporan ini terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dmei 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 2017

Penulis

ABSTRACT

Pospay is the one of name product by PT POS Indonesia that engaged in the payment of various household bills. Pospay implements a direct payment system known as SOPP (System Online Payment Point), with this system the transaction process can be done quickly. In this Final Report is talk about performance review of the sales volume of financial services pospay in PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang. Sales is a marketing activity to sell products or services to meet the needs and wants of society. Sales volume of Pospay PT POS Indonesia Cabang Merdeka has decreased 13% from 2015 to 2016, because people do not know pospay and the many pospay competitors from the banking side and from bill payment agents that have spread everywhere. The method of discussion used is descriptive qualitative, analyzing sales volume data with the analysis of index numbers running time period, then the information obtained is analyzed with reference to sales theory. The advice given to PT POS Indonesia is to complete the activities of promotional mix, so that people know pospay and then will make purchases of these products.

Keywords: Promotion, Promotional Mix, Pospay, Sales Volume

ABSTRAK

Pospay adalah nama salah satu jenis pelayanan yang di keluarkan oleh PT POS Indonesia yang bergerak dibidang pembayaran berbagai tagihan rumah tangga. Pospay menerapkan sistem pembayaran langsung terpadu atau yang dikenal dengan sebutan SOPP (*System Online Payment Point*), dengan sistem ini proses transaksi bisa dilakukan dengan cepat. Dalam Laporan Akhir ini yaitu membahas tinjauan volume penjualan jasa keuangan pospay PT POS Indonesia cabang merdeka Palembang. Penjualan merupakan kegiatan pemasaran untuk menjual produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat. Volume penjualan pospay PT POS Indonesia cabang merdeka mengalami penurunan sebanyak 13% dari tahun 2015 ke tahun 2016, hal ini disebabkan masyarakat tidak mengetahui pospay dan banyaknya pesaing pospay dari pihak perbankan maupun dari agen-agen pembayaran tagihan yang telah tersebar dimana-mana. Metode pembahasan yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif, menganalisis data volume penjualan dengan analisis angka indeks periode waktu berjalan, kemudian informasi yang didapat dianalisis dengan mengacu pada teori penjualan. Adapun saran yang diberikan kepada PT POS Indonesia yaitu untuk melengkapi aktivitas bauran promosi agar masyarakat mengetahui pospay dan kemudian akan melakukan pembelian terhadap produk tersebut.

Kata kunci : Promosi, Bauran Promosi, Pospay, Volume Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.4.1 Tujuan	4
1.4.2 Manfaat	4
1.5 Metode Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	5
1.5.4 Analisis Data.....	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	7
2.2 <i>Marketing Mix</i>	7
2.3 Promosi	8

2.3.1	Definisi Promosi	8
2.3.2	Tujuan Promosi	8
2.3.3	Sifat-Sifat Promosi.....	9
2.4	Promotional Mix	10
2.4.1	Definisi Promotional Mix	10
2.4.2	Variabel-variabel Promotional Mix	10
2.5	Penjualan.....	11
2.5.1	Definisi Penjualan.....	11
2.5.2	Tujuan Penjualan	11
2.5.3	Definisi Volume Penjualan.....	12
2.5.4	Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan ...	12
2.5.5	Usaha Meningkatkan Volume Penjualan.....	13
2.6	Angka Indeks	14
2.6.1	Pengertian dan Jenis Angka Indeks	14
2.6.2	Kegunaan Angka Indeks	14

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah PT POS Indonesia Palembang	16
3.2	Visi, Misi dan Motto PT POS Indonesia Palembang.....	17
3.3	Perkembangan Logo PT POS Indonesia.....	17
3.3.1	Logo Lama PT POS Indonesia	17
3.3.2	Logo Baru PT POS Indonesia.....	19
3.4	Produk dan Layanan PT POS Indonesia.....	20
3.5	Struktur Organisasi PT POS Indonesia Palembang.....	21
3.6	Pospay PT POS Indonesia Palembang.....	26

BAB IV PEMBAHASAN

4.1	Hasil Tinjauan Volume Penjualan Jasa Keuangan Pospay PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang.....	28
4.2	Analisa Data Volume Penjualan Pospay	29
4.3	Cara Penjualan Pospay	32
4.3.1	Secara Langsung.....	32
4.3.2	Secara Online	33
4.3.3	Melalui Agen Pospay.....	34
4.4	Keuntungan dan Kelemahan Pospay.....	37
4.5	Usaha-Usaha yang Bisa dilakukan PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pospay	39

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	42
5.2	Saran	43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data penjualan pospay tahun 2015-2016	2
Tabel 2.1 Perincian 4 P dari <i>marketing mix</i>	7
Tabel 2.2 Sifat- Sifat Promosi	9
Tabel 4.1 Volume Penjualan Pospay	28
Tabel 4.2 Keuntungan dan Kelemahan Pospay.....	37
Tabel 4.3 Bauran Promosi Pospay	38

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1	PN POSTEL 1956-1965.....	18
Gambar 3.2	Logo Lama Pt Pos Indonesia (Persero).....	18
Gambar 3.3	Logo lama Pt Pos Indonesia (Persero) berdasarkan keputusan Direksi	19
Gambar 3.4	Logo baru pt pos indonesia (persero).....	19
Gambar 3.5	Struktur Organisai PT POS Indonesia Palembang.....	21
Gambar 4.1	Login SOPP POS	33
Gambar 4.2	Jenis tagihan atau layanan pada SOPP.....	34

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Dari PT POS Indonesia Palembang
- Lampiran 4 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 6 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 7 Lembar Rekomendasi
- Lampiran 8 Lembar Persetujuan Revisi
- Lampiran 9 Hasil Wawancara