

### Daftar Pertanyaan dan Hasil Wawancara

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Kapan berdirinya Toko Adel Aksesoris ?	Sejak tahun 2011, namun pada tahun 2012 saya mendirikan cabang yaitu di lunjuk jaya.
2	Berapa pendapatan 3 tahun terakhir?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tahun 2014 Rp. 360.690.000</li> <li>- Tahun 2015 Rp. 275.420.000</li> <li>- Tahun 2016 Rp. 460.950.000</li> </ul>
3	Berapa biaya promosi yang toko adel aksesoris keluarkan selama tiga tahun terakhir ini?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tahun 2014 Rp. 1.780.000</li> <li>- Tahun 2015 Rp. 1.545.000</li> <li>- Tahun 2015 Rp. 1.850.000</li> </ul>
4	Apakah ada target untuk penjualan tiap tahunnya? Jika ada, berapa?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tahun 2014 RP. 350.000.000</li> <li>- Tahun 2015 Rp. 370.000.000</li> <li>- Tahun 2016 Rp. 400.000.000</li> </ul>
4	Promosi apa saja yang telah dilakukan Toko Adel Aksesoris untuk meningkatkan volume penjualan?	Promosi yang kami lakukan untuk meningkatkan pendapatan antara lain kami melakukan promosi melalui media sosial dengan cara mengunggah foto barang kami ke facebook, kami juga melakukan promosi dengan cara menjadi distributor untuk konsumen yang akan menjual kembali aksesoris, dan juga kami melakukan promosi dari mulut ke mulut. Sementara ini itulah promosi yang telah kami lakukan.
5	Produk apa saja yang di jual ditoko adel aksesoris Palembang?	Kami menjual aksesoris seperti kalung, gelang, cincin, kuncit, jepit rambut, bros , jam tangan, boneka dll. Kami juga menyediakan souvenir untuk pernikahan.
6	Apa tujuan dari promosi yang di lakukan toko adel aksesoris?	Tujuan promosi yang kami lakukan adalah untuk memberitahu kepada konsumen bahwa toko kami menyediakan berbagai jenis aksesoris, serta untuk membujuk konsumen agar datang ke toko kami dan membeli produk kami.
7	Apakah strategi promosi yang sudah di jalankan saat ini tetap dipertahankan atau akan diubah?	Untuk saat ini kami tetap memakai dan mempertahankan cara promosi saat ini, namun tidak menutup kemungkinan jika nanti kami akan melakukan strategi yang baru.

8	Apakah dengan promosi yang telah dilakukan volume penjualan toko anda selalu meningkat?	Tidak juga, volume penjualan kami pernah mengalami naik turun, seperti di tahun 2014 turun dari tahun sebelumnya.
9	Apakah dengan promosi yang telah dilakukan saat ini toko adel yakin bisa mencapai target?	Inshaallah kami yakin, kami juga tidak mengandalkan promosi yang ada sekarang ini, kami akan melakukan promosi yang lain untuk bisa mencapai target pendapatan kami.

Palembang,15  
April 2017

#### **Daftar Harga Aksesoris Toko Adel Aksesoris Palembang**

<b>No</b>	<b>Nama Barang</b>	<b>Harga (Rp)</b>
1	Anting Biasa Anting Sufing	5.000 12.000-42.000
2	Kalung Biasa Kalung Sufing	12.000 50.000-150.000
3	Kuncit Rambut	4.500-10.000
4	Jepit Rambut	5.000-8.000
5	Cincin	13.500-25.000
6	Jam Tangan	20.000-50.000
7	Bros	6.500-20.000
8	Gelang	25.000-45.000
9	Boneka	45.000-250.000

*Sumber: Toko Adel Aksesoris Palembang*

**Biaya Promosi Pada Toko Adel Aksesoris Palembang  
Tahun 2014 – 2016**

<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Biaya Promosi (Rp)</b>
1	2014	1.780.000
2	2015	1.545.000
3	2016	1.850.000

*Sumber: Toko Adel Aksesoris Palembang*

**Target dan Realisasi Volume Penjualan Toko Adel Aksesoris Palembang  
Tahun 2014 - 2016**

<b>Tahun</b>	<b>Realisasi (Rp)</b>	<b>Target (Rp)</b>
2014	360.690.000	350.000.000
2015	275.420.000	370.000.000
2016	460.950.000	400.000.000

*Sumber: Toko Adel Aksesoris Palembang*



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara Bukit Besar – Palembang 30139

Telepon 0711-353414 Faximili 0711-355918

Laman : <http://polsri.ac.id>, Pos El : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)

Nomor : 4263/PL6.3.1/SP/2017

9 Mei 2017

Hal : Izin Pengambilan Data

**Yth. Pemilik**  
**Toko Adel Aksesoris**  
**Jalan Lunjuk Jaya**  
**Palembang**

Dengan hormat,

Sesuai dengan kurikulum Jurusan Administrasi Bisnis pada Politeknik Negeri Sriwijaya, Laporan Akhir merupakan mata kuliah wajib pada semester VI (enam). Untuk itu mahasiswa kami memerlukan data untuk penyusunan Laporan Akhir tersebut.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon Saudara dapat memberikan izin dan membantu mahasiswa kami ini untuk mengumpulkan data.

Mahasiswa kami yang akan mengumpulkan data tersebut adalah :

No	Nama	NPM	Kelas	Jurusan/ Program Studi
1	Ayu Desra Amalia	0614 3060 1389	6 NE	Administrasi Bisnis

Atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih.



Tembusan:  
1. Ketua Jurusan Administrasi Bisnis  
2. Yang bersangkutan





**TOKO ADEL AKSESORIS PALEMBANG**

JL. LUNJUK JAYA NO.26  
PALEMBANG, SUMATERA SELATAN  
Telp/ Faks : 085269547470

---

24 Mei 2017

Kepada  
Politeknik Negeri Sriwijaya  
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar  
Palembang

Hal: Persetujuan Izin Pengambilan Data

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat yang kami terima dari Politeknik Negeri Sriwijaya, Nomor: 4263/PL6.3.1/SP/2017 Tanggal 9 Mei 2017, Hal: Izin Pengambilan Data. Atas nama Mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Ayu Desra Amalia  
NPM : 061430601389  
Jurusan : Administrasi Bisnis

Dengan ini kami menyetujui Izin Pengambilan Data atas nama mahasiswa tersebut pada Toko Adel Aksesoris Palembang. Semua hal yang berhubungan dengan proses pengambilan data merupakan tanggung jawab mahasiswa.

Demikian Surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Nando  
Pemilik

## **GAMBAR PRODUK TOKO ADEL AKSESORIS PALEMBANG**

### **1. Gambar Bros**



### **2. Gambar Kalung suling**



**3. Gambar kalung anak-anak**



**4. Gambar jam tangan**



**5. Gambar bando**

