

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN
PENDEKATAN 4P PADA TOKO RIZAL JEMPOL PASAR 16 ILIR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat dalam Menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

Dimas Setiawan Zaki

NPM 061530601167

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2018**

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN
PENDEKATAN 4P PADA TOKO RIZAL JEMPOL PASAR 16 ILIR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat dalam Menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:
Dimas Setiawan Zaki
NPM 061530601167**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.
NIP 196310221988031001**

**Palembang, 2018
Pembimbing II,**

**Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.
NIP 195901011989031006**

**Mengetahui
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN
PENDEKATAN 4P PADA TOKO RIZAL JEMPOL PASAR 16 ILIR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat dalam Menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:
Dimas Setiawan Zaki
NPM 061530601167**

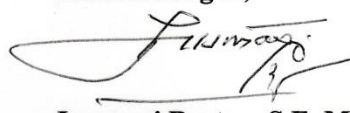
Menyetujui,

Palembang, 2018

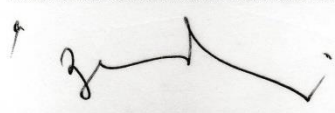
Pembimbing I,


**Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.
NIP 196310221988031001**

Pembimbing II,


**Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.
NIP 195901011989031006**

**Mengetahui
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**


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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dimas Setiawan Zaki
NPM : 0615 3060 1167
Kelas : 6 NE
Jurusan/PogramStudi : Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan : Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Pendekatan
4P Pada Toko Rijal Jempol Pasar 16 Ilir 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 bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan 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 2018

Dimas Setiawan Zaki
NPM 061530601167



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

Jalan Srijaya Negara, Bukit Besar, Palembang, 30139
Telp.10711-353414 Fax. 0711-355918 Email: info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dimas Setiawan Zaki

NPM : 0615 3060 1167

Kelas : 6 NE

Jurusan/Pogram Studi : Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Pemasaran

Judul Laporan : Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Pendekatan
4P Pada Toko Rijal Jempol Pasar 16 Ilir 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 bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan 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 2018



Dimas Setiawan Zaki
NPM 061530601167

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : **Dimas Setiawan Zaki**
NPM : **0615 3060 1167**
Jurusan/Program Studi : **Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis**
Judul Laporan Akhir : **Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan
Dengan Pendekatan 4P Pada Toko Rijal
Jempol Pasar 16 Ilir Palembang**

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir

Jurusan Administrasi Bisnis

Dan Dinyatakan LULUS

Pada hari : Senin

Tanggal: 3 Desember 2018

TIM PENGUJI

No.	Nama	TandaTangan	Tanggal
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Ketua	_____	_____
2.	<u>Dr Neneng Miskiyah</u> Anggota	_____	_____
3.	<u>Dr Sari Lestari ZR., M.ec</u> Anggota	_____	_____

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Dimas Setiawan Zaki
NPM : 0615 3060 1167
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan
Dengan Pendekatan 4P Pada Toko Rijal
Jempol Pasar 16 Ilir Palembang

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir

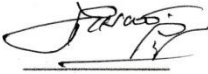
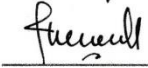
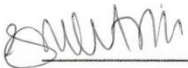
Jurusan Administrasi Bisnis

Dan Dinyatakan LULUS

Pada hari : Senin

Tanggal: 3 Desember 2018

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Ketua		<u>22 November 2021</u>
2.	<u>Dr Neneng Miskivah</u> Anggota		<u>22 November 2021</u>
3.	<u>Dr Sari Lestari ZR., M.ec</u> Anggota		<u>23 November 2021</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

“Barang siapa menempuh jalan dalam rangka menuntut ilmu, niscaya Allah SWT akan memudahkan baginya jalan menuju surga”

Penulis persembahkan kepada:

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

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan nikmatnya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan judul “Usaha-Usaha Meningkatkan Volume pada Usaha Pakaian di Toko Rizal JempolPasar 16 Ilir Palembang” tepat pada waktunya.

Tujuan penyusunan Laporan Akhir ini adalah memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk menyelesaikan studi semester akhir dan jenjang perkuliahan Diploma III pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Dalam penulisan Laporan Akhir ini tidak lepas dari hambatan dan kesulitan, namun berkat bimbingan, bantuan, dan saran khususnya pembimbing, segala hambatan tersebut akhirnya dapat diselesaikan dengan baik. Penulis telah berusaha sebaik mungkin untuk menyelesaikan dan memperoleh hasil terbaik.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan baik pada teknis penulisan maupun materi, disebabkan karena terbatasnya kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman penulis. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat kami harapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Akhir kata penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya, khususnya mahasiswa-mahasiswi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya sehingga tujuan diharapkan dapat tercapai Amin.

Palembang, Juli 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini, penulis dengan kerendahan hati menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan petunjuk, membimbing, dan membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir (LA) ini yaitu:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M. Hum. Res. M, selaku ketua jurusan Adminstasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Divinto, S.E., M.M., selaku sekretaris jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Bapak Yusnizal Firdaus, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing I yang telah bersedia memberikan tenaga, waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan, saran, dukungan serta pengarahan sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia memberikan tenaga, waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan, saran, dukungan serta pengarahan sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan.
6. Bapak dan Ibu dosen jurusan Adminstrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah mendidik, membimbing, dan mengarahkan penulis selama kurang lebih tiga tahun.
7. Seluruh Karyawan dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
8. Bapak Afrizal, selaku pemilik Toko Rizal Jempol yang telah memberi izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Para Karyawan di Toko Rizal Jempol yang telah memberi dukungan dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
10. Kedua Orang dan Keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moril dan materil serta doa dan nasihat penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik.
11. Seluruh sahabatku terutama kelas 6 NE yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, terima kasih atas dukungan, semangat, dan keceriaan yang telah diberikan kepada penulis.
12. Dan semua pihak yang terlibat dalam membantu penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembaca dan penulis mengucapkan, semoga semua bantuan yang diberikan secara moril dan material serta jerih payah yang telah diberikan dapat berguna dan member manfaat kepada penulis serta menjadi bantuan yang berkah dan akan mendapatkan pahala dan balasan dari Allah SWT.

Palembang, Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

Tujuan laporan akhir ini dibuat untuk mengetahui mengenai usaha-usaha yang dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan dengan pendekatan 4P pada Toko Rizal Jempol serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Data dikumpulkan melalui dokumentasi, wawancara dan studi kepustakaan. Dalam penelitian ini penulis menemukan permasalahan mengenai turunya volume penjualan di Toko Rizal Jempol pasar 16 Ilir lorong Ogan Palembang. Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli bahwa harga produk yang dijual oleh toko Rizal Jempol sedikit mahal dibanding toko lain serta pemasaran yang masih pasif seperti promosi meliputi : penyebaran kartu nama, pemasangan papan reklame tetapi hanya di lokasi usaha saja dan penyebaran informasi melalui mulut kemulut dan produk yang kurang bervariasi sehingga pelanggan mencari alternative toko lain. Sedangkan toko lain mulai menggunakan media online atau internet dalam pemasarannya. Oleh karena itu diperlukan usaha-usaha dalam meningkatkan volume penjualan serta sebaiknya toko Rizal Jempol mencoba memaksimalkan penggunaan media promosi seperti media internet, brosur ataupun surat kabar.

Kata kunci: Usaha dan Volume Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this final report is to find out about the efforts made to increase sales volume with a 4 P approach to Rizal Jempol Store and the factors that influence it. Data is collected through documentation, interviews and literature studies. In this study the author found a problem regarding the decline in sales volume in Rizal Jempol Shop market 16 IlirOgan Palembang hallway. Based on the results of interviews with buyers that the prices of products sold by Rizal Jempol stores are more expensive than other stores and marketing that is still passive such as promotions include: the distribution of business cards, installation of billboards but only at business locations and the dissemination of information by word of mouth and products less varied so that customers look for other store alternatives. While other stores began using online or internet media in marketing. Therefore efforts are needed to increase sales volume and it is better for Rizal Jempol stores to try to maximize the use of promotional media such as internet media, brochures or newspapers.

Keywords: efforts and sales volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHANii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRACT	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB IPENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Permasalahan	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan	4
1.4.2 Manfaat	4
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Analisa Data	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran	7
2.2 Pengertian Penjualan	8
2.3 Strategi Pemasaran.....	8
2.4 Tahap-Tahap Penjualan.....	9

2.5 Cara-Cara Penjualan	10
2.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	12
2.7 Persaingan Usaha	14
2.8 Pengertian Volume Penjualan	16
2.9 Kegiatan yang mendukung penjualan	17
2.10 Jenis-Jenis Penjualan	16
2.11 Faktor-Faktor Lingkungan	19

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Umum Perusahaan	22
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	23
3.2.1 Visi	23
3.2.2 Misi	23
3.3 Struktur Organisasi Perusahaan	23
3.4 Uraian Tugas	24
3.5 Daftar Jenis dan Harga Produk	25

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan pada Toko Rizal Jempol di Pasar 16 Ilir Lorong Ogan Palembang	31
4.3 Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Rizal Jempol Pasar 16 Ilir Lorong Ogan Palembang	34

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	38
5.2 Saran	38

DAFTAR PUSTAKA	36
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Toko Rizal Jempol Palembang23

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Produk dan Harga yang ditawarkan Toko Rizal Jempol Pasar 16 Ilir Lorong Ogan Palembang.....	25

DAFTAR LAMPIRAN

1. Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
2. Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
3. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (LA)
4. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (LA)
5. Daftar Pertanyaan Wawancara dengan pemilik Toko Rizal Jempol
6. Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Konsumen Toko Rizal Jempol
7. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
8. Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Toko Rizal Jempol
9. Daftar Jenis dan Harga Produk Toko Rizal Jempol
10. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas
11. Volume Penjualan Toko Rizal Jempol