

**UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK-
PRODUK PADA GASIM SONGKET**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

Jakpar Sodik

NPM 061830601015

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2021

**UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK-PRODUK
PADA GASIM SONGKET**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

Jakpar Sodik

NPM 061830601015

Menyetujui,

Palembang, Juli 2021

Pembimbing I,

Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum. Res.M.

NIP 1976008061989101001

Pembimbing II,

Dra. Elvia Zahara, Mm

NIP 195808231988112001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP 197602222002121001**

**Ketua Program Studi
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN	
	POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA	
Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139 Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id		
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS LAPORAN AKHIR		

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jakpar Sodik
NPM : 061830601015
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk Pada Gasim Songket

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan ini saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir ini 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 2021

Yang membuat pernyataan,


Jakpar Sodik
NPM 03274AJX515586183



LEMBAR PENGESAHAN

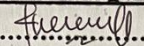

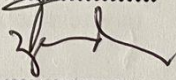
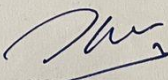
Nama : Jakpar Sodik
NPM : 061830601015
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis DIII
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk
Pada Gasim Songket

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan
dinyatakan LULUS

Pada hari:

Tanggal: 2021

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama Penguji</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dr. Neneng Miskivah., S.E., M.Si</u> Ketua Penguji	
2.	<u>Dra. Elvia Zahara, M.M</u> Anggota Penguji	
3.	<u>Dr. A. Jalaludin S, S.E., M.Hum.Res.M</u> Anggota Penguji	
4.	<u>M. Riska Maulana Eff. S.E., M.Si</u> Anggota Penguji	

MOTO DAN PERSEMBAHAN
Buah Dari Ilmu Adalah Tindakan
(Jakpar Sodik)

Kupresembahkan Untuk:

- ❖ **Kedua Orang Tua**
- ❖ **Saudara dan Keluargaku**
- ❖ **Sahabat-sahabat terbaikku**
- ❖ **Teman seperjuangan ND**
- ❖ **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik dan tepat waktu. Pembuatan Laporan Akhir ini merupakan salah satu tugas wajib sebagai seorang mahasiswa di Politeknik Negeri Sriwijaya agar bisa lulus dari Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul “Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk Pada Gasim Songket. Laporan ini membahas tentang bagaimana upaya-upaya yang dilakukan Gasim Songket dalam meningkatkan volume penjualan produknya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca agar dapat menjadi acuan bagi penulis di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan kita semua.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mengarahkan, dan membimbing dalam penyusunan Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan, karena penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan tepat pada waktunya. Dalam penelitian Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan bantuan bimbingan, petunjuk, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu dengan segala ketulusan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, SE., M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Kaprodi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M selaku Pembimbing I yang juga telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Dra. Elvia Zahara, MM selaku Pembimbing II yang juga telah memberikan arahan, saran, dan kritik bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kedua orang tua tercinta dan Keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan baik moril dan materil, sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Rekan-rekan seperjuangan terutama kelas 6 ND yang saling memberikan semangat dan dukungan.
10. Teman-teman Jurusan DIII Administrasi Bisnis Politeknik Sriwijaya yang telah membantu dan bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
11. Almamaterku tercinta, Politeknik Negeri Sriwijaya.

12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dalam penulisan laporan ini.

Demikianlah yang dapat penulis sampaikan, atas segala bantuan kami ucapkan terima kasih

Palembang, Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk bagaimana upaya yang dilakukan Gasim Songket dalam meningkatkan volume penjualan produknya. 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 produk songket dan bahan-bahan jumputan beserta omzet penjualannya, berdasarkan pengamatan penulis yang dilakukan secara langsung di Gasim Songket dan upaya-upaya yang dilakukannya. Sehingga penulis melakukan usaha-usaha yang dapat meningkatkan volume penjualan tidak hanya produk pakain saja tetapi produk-produk lain seperti songket dan bahan dengan cara memaksimalkan promosi yang dilakukan secara media sosial seperti menambah toko di market place diantaranya *facebook*, mengiklankan produk dengan orang yang terkenal di media sosial, dan memaksimalkan *marketplace* yang digunakan seperti *shopee* .

Kata Kunci: Upaya, Volume Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how the efforts made by Gasim Songket in increasing the sales volume of its products. The data collection technique used by the author is field research including interviews and observations along with literature study. From the data that has been obtained, the authors found several problems regarding the decline in the sales volume of songket products and jumputan materials along with their sales turnover, based on the author's observations made directly at Gasim Songket and the efforts he made. So that the authors make efforts that can increase sales volume not only for clothing products but other products such as songket and materials by maximizing promotions carried out on social media such as adding shops in market places including Facebook, advertising products with famous people in the marketplace. social media, and maximizing the marketplace used such as shopee.

Keywords: Effort, Sales Volume

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERNGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
<u>BAB I PENDAHULUAN</u>	1
<u>1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul</u>	1
<u>1.2 Rumusan Masalah</u>	4
<u>1.3 Ruang Lingkup Pembahasan</u>	4
<u>1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian</u>	4
<u>1.4.1 Tujuan Penelitian</u>	4
<u>1.4.2 Manfaat Penelitian</u>	5
<u>1.5 Metodologi Penelitian</u>	5
<u>1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian</u>	5
<u>1.5.2 Sumber Data</u>	5
<u>1.5.3 Metodologi Pengumpulan Data</u>	6
<u>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</u>	14
<u>2.1 Bisnis</u>	10
<u>2.2 Pemasaran</u>	10

<u>2.2.1 Definisi Pemasaran</u>	10
<u>2.2.2 Bauran Pemasaran</u>	11
<u>2.3 Produk</u>	12
<u>2.3.1 Pengembangan Produk</u>	13
<u>2.4 Harga</u>	14
<u>2.4.1 Tujuan Penetapan Harga</u>	14
2.5 Tempat	16
2.5.1 Fungsi Saluran Distribusi	17
2.6 Promosi	17
2.6.1 Bauran Promosi	18
2.7 Penjualan.....	19
2.7.1 Volume Penjualan	21
<u>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</u>	22
<u>3.1 Sejarah Singkat Perusahaan</u>	22
<u>3.2 Visi, Misi, Logo Perusahaan</u>	23
<u>3.2.1 Visi Perusahaan</u>	23
<u>3.2.2 Misi Perusahaan</u>	23
3.2.3 Logo Perusahaan	23
<u>3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas</u>	23
<u>3.3.1 Struktur Organisasi</u>	24
<u>3.3.2 Pembagian Tugas</u>	24
<u>3.4 Data Kegiatan Upaya Yang Dilakukan Gasim Songket Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk-Produk</u>	25

<u>BAB IV PEMBAHASAN</u>	31
<u>4.1 Hambatan yang Dihadapi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Gasim Songket</u>	34
<u>4.2 Upaya-upaya yang Dilakukan Gasim Songket Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produknya</u>	34
<u>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</u>	42
<u>5.1 Kesimpulan</u>	42
<u>5.2 Saran</u>	42
<u>DAFTAR PUSTAKA</u>	43
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Omzet Penjualan	3
Tabel 3.2 Daftar Harga Songket yang Ditawarkan Pada Gasim Songket	29
Tabel 3.2 Daftar Harga Bahan Jumputan yang Ditawarkan	29
Tabel 3.3 Daftar Harga Produk Pakaian Jumputan yang Ditawarkan	30
Tabel 3.4 Omzet Penjualan	30
Tabel 3.5 Hasil wawancara	31
Tabel 4.1 Produk yang Terjual Di Gasim Songket	35

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Total Pendapatan Tahunan	3
Gambar 2.1 Logo Gasim Songket	19
Gambar 3.2 Bagan Struktur Organisasi	23
Gambar 3.3 Beberapa Hasil Pengembangan Produk	24
Gambar 4.1 Akun Media Sosial Gasim Songket	37
Gambar 4.2 Produk yang <i>Diupload</i> Melalui Shopee	38
Gambar 4.3 Toko Hania Sedang Melakukan <i>Livestream Facebook</i>	39
Gambar 4.4 Contoh <i>Endorsment</i>	40
Gambar 4.5 Simulasi Untuk Menjual Produk Melalui Media Sosial.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

- 1. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir**
- 2. Surat Kesepakatan Bimbingan Akhir**
- 3. Lembar Bimbingan Laporan Akhir**
- 4. Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir**
- 5. Surat Kesepakatan Laporan Akhir**
- 6. Surat Permohonan Data**
- 7. Surat Izin Usaha**
- 8. Kartu Kunjungan Mahasiswa**

