

**ANALISIS MANAJEMEN PENJUALAN SARI ROTI  
PADA AGEN SARI ROTI PADANG SELATAN**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen  
Perdagangan Diploma III Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya*



**Oleh:**

**ANDRE ASTITIA AGASSI**

**15470/2009**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2013**

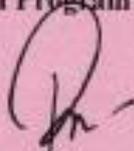
**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS MANAJEMEN PENJUALAN SARI ROTI  
PADA AGEN SARI ROTI PADANG SELATAN**

**Nama** : ANDRE ASTITIA AGASSI  
**Nim / BP** : 15470 / 2009  
**Program Studi** : MANAJEMEN PERDAGANGAN (DIII)  
**Fakultas** : EKONOMI

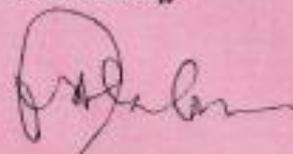
**Padang, Maret 2013**

**Diketahui oleh :**  
**Ketua Program Diploma III**



**Perengki Susanto, SE, M.Sc**  
**NIP. 19810404 200501 1 002**

**Disetujui Oleh :**  
**Pembimbing**



**Gesit Thabrani, SE, MT**  
**NIP. 19760606 200212 1 005**

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

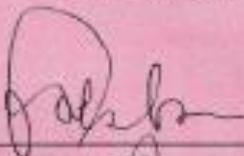
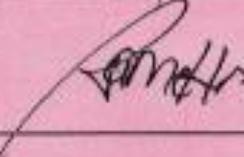
**ANALISIS MANAJEMEN PENJUALAN SARI ROTI  
PADA AGEN SARI ROTI PADANG SELATAN**

Nama : ANDRE ASTITIA AGASSI  
NIM / BP : 15470 / 2009  
Program Studi : MANAJEMEN PERDAGANGAN (DIII)  
Fakultas : EKONOMI

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Padang

Padang, Maret 2013

**Tim Penguji**

| Nama                                    | Tanda Tangan  |
|---|---|
| 1. Gesit Thabrani, SE, MT (Ketua)       |  |
| 2. Rahmiati, SE, M.Sc (Anggota)         |  |
| 3. Ramel Yanuarta RE, SE, MSM (Anggota) |  |

## SURAT PERNYATAAN

Nama : Andre Astitia Agassi  
Tahun Masuk/NIM : 2009/15470  
Tempat/Tgl. Lahir : Padang, 6 Januari 1990  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (D III)  
Keahlian : Kewirausahaan  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Jl. Sutan Syahriri No. 331 Padang  
Judul Tugas Akhir : Analisis Manajemen Penjualan Sari Roti  
Pada Agen Sari Roti Padang Selatan  
HP : 085363084416

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya Tulis (tugas akhir) saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik (Ahli Madya), baik di Universitas Negeri Padang maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, rumusan, dan pemikiran saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas akhir ini sah apabila telah ditanda tangani asli oleh Pembimbing, Tim Penguji dan Ketua Program Studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena karya tulis/tugas akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, Januari 2013  
Yang menyatakan



Andre Astitia Agassi  
NIM. 15470

## **ABSTRAK**

**Andre Astitia Agassi, 2009 : ANALISIS MANAJEMEN PENJUALAN SARI ROTI, PADA AGEN SARI ROTI PADANG SELATAN**

**Pembimbing : Gesit Thabrani, SE, MT**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem manajemen penjualan Sari Roti pada Agen Sari Roti Padang Selatan dan untuk menentukan strategi dan system manajemen penjualan untuk meningkatkan penjualan Sari Roti pada Agen Sari Roti Padang Selatan.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data dalam bentuk angka atau teks, dalam bentuk laporan lapangan. Tujuan penelitian merupakan untuk melihat, memaparkan, menjelaskan dan menggambarkan berbagai hal yang menyangkut dengan sistem manajemen penjualan Sari Roti Agen Sari Roti Padang Selatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem manajemen yang baru diterapkan oleh Agen Sari Roti Padang Selatan membuat kualitas roti tetap terjaga, dan menekan roti Kadarluarsa (BS). Para Hawker semakin meningkatkan penjualan, dan permintaan roti di daerah penjualan tetap terpenuhi. Sehingga membuat *profit* yang dihasilkan oleh Agen Sari Roti Padang Selatan semakin meningkat.

## KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “**Analisis Manajemen Penjualan Sari Roti Pada Agen Sari Roti Padang Selatan**”. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma III (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Terima kasih yang tulus penulis ucapkan kepada Bapak Gesit Thabrani, SE. MT. selaku pembimbing yang telah memberikan ilmu, pengarahan, perhatian, masukan serta waktu kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Selanjutnya tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang berperan dan mendorong penulis untuk menyelesaikan studi dan tugas akhir ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah menyediakan fasilitas kuliah dan izin dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III, Bapak Firman, SE, M.Sc selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Perdagangan dan Staf Tata Usaha Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan bantuan administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan tugas akhir ini.
3. Bapak Gesit Thabrani, SE, MT sebagai Pembimbing Akademik yang telah banyak membantu dengan ikhlas dan tulus memberikan bimbingan akademik.
4. Bapak dan Ibu staf pengajar di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di almamater tercinta ini,

serta kepada seluruh karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu di bidang administrasi.

5. Bapak dan Ibu Staf Perpustakaan Pusat dan Ruang Baca Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis dalam menemukan sumber referensi.
6. Agen Sari Roti Padang Selatan.
7. Teristimewa penulis ucapkan pada Ayahanda dan Ibunda tercinta beserta Kakak-kakak yang telah memberikan kesungguhan do'a, bantuan moril maupun materil kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Dan teristimewa juga penulis ucapkan kepada sahabat dan teman-teman seperjuangan khususnya angkatan 2009 yang memberikan motivasi dan semangat serta masukan-masukan demi terwujudnya impian penulis.

Semoga segala bimbingan, bantuan dan dorongan yang telah diberikan menjadi kebaikan dan diridhoi oleh Allah SWT. Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun sehingga menjadi sumbangan yang berarti bagi pendidikan di masa yang akan datang. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih.

Padang, Maret 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| <b>ABSTRAK .....</b>  | <b>i</b>       |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                  | <b>ii</b>      |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                      | <b>iv</b>      |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                                   | <b>vi</b>      |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                                   | <b>vii</b>     |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                                | <b>viii</b>    |
| <br>  |                |
| <b>BAB I    PENDAHULUAN</b>                                 |                |
| A. Latar Belakang Masalah.....                              | 1              |
| B. Perumusan Masalah.....                                   | 7              |
| C. Tujuan Penelitian.....                                   | 7              |
| D. Manfaat Penelitian.....                                  | 7              |
| <br>  |                |
| <b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>                           |                |
| A. Pengertian Pemasaran .....                               | 9              |
| 1. Pengertian Pemasaran.....                                | 9              |
| 2. Bauran Pemasaran .....                                   | 12             |
| 3. Strategi Harga .....                                     | 13             |
| 4. Distribusi .....   | 14             |
| I. Bentuk-bentuk saluran Distribusi .....                   | 14             |
| II. Kebijakan Saluran Distribusi.....                       | 15             |
| III. Fungsi dan Tugas Saluran Distribusi.....               | 16             |
| IV. Faktor-faktor yang Mempengaruhi saluran Distribusi..... | 19             |
| 5. Pengertian Kebijakan Pemasaran .....                     | 20             |
| B. Pengertian Manajemen Penjualan .....                     | 22             |
| 1. Tujuan Manajemen Penjualan.....                          | 23             |
| 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan ..... | 25             |
| C. Personal Selling.....                                    | 26             |
| D. Kompensasi .....   | 29             |
| 1. Pengertian Kompensasi.....                               | 29             |
| 2. Tujuan Manajemen Kompensasi.....                         | 31             |
| 3. Komponen-komponen Kompensasi.....                        | 33             |
| 4. Sistem Kompensasi .....                                  | 36             |
| <br>  |                |
| <b>BAB III   PENDEKATAN PENELITIAN</b>                      |                |
| A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir .....                      | 38             |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....                         | 38             |

|               |   |           |
|---------------|---|-----------|
| C.            | Rancangan Penelitian .....                                      | 38        |
| 1.            | Jenis Penelitian.....   | 38        |
| 2.            | Tahapan Penelitian .....  | 39        |
| 3.            | Objek Penelitian .....  | 39        |
| 4.            | Sumber Data yang Digunakan.....                                 | 39        |
| 5.            | Teknik Analisis .....   | 40        |
| a.            | Teknik Pengumpulan Data .....                                   | 40        |
| b.            | Teknik Analisis Data .....                                      | 40        |
| c.            | Alat Analisis .....   | 41        |
| <b>BAB IV</b> | <b>PEMBAHASAN</b>   |           |
| A.            | Profil Agen Sari Roti.....                                      | 42        |
| 1.            | Sejarah Ringkas Agen Sari Roti Padang Selatan .....             | 43        |
| 2.            | Sistem Agen Sari Roti.....                                      | 45        |
| 3.            | Struktur Organisasi Sari Roti Padang Selatan.....               | 47        |
| B.            | Daerah Pemasaran Agen Sari Roti Padang Selatan.....             | 50        |
| C.            | Manajemen Penjualan Agen Sari Roti Padang Selatan.....          | 52        |
| D.            | Analisis Manajemen Penjualan Agen Sari Roti Padang Selatan..... | 58        |
| <b>BAB V</b>  | <b>PENUTUP</b>  |           |
| A.            | Kesimpulan .....  | 66        |
| B.            | Saran.....  | 68        |
|               | <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                      | <b>69</b> |
|               | <b>LAMPIRAN.....</b>  | <b>70</b> |

## DAFTAR TABEL

| <b>Tabel BAB I</b>  | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| 1. Rute Penjualan <i>Hawker</i> .....                                   | 3              |
| 2. Agen Sari Roti Kota Padang.....                                      | 4              |
| 3. Penjualan Agen Sari Roti Padang Selatan Mei s/d September 2012 ..... | 6              |
| <b>Tabel BAB IV</b>   |                |
| 4. Rute dan target penjualan <i>Hawker</i> .....                        | 56             |

## DAFTAR GAMBAR

| <b>Gambar</b>   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| 1. Struktur Organisasi Agen Sari Roti Padang selatan..... | 47             |

## DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran                                  | Halaman |
|---|---------|
| 1. Jurnal Pembimbingan Tugas Akhir .....  | 70      |
| 2. <i>Delivery Note</i> (DN) .....        | 71      |
| 3. Daftar roti dibawa <i>Hawker</i> ..... | 72      |
| 4. PO Agen Sari Roti Kota Padang .....    | 73      |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Roti termasuk salah satu unsur penting dalam kehidupan sehari-hari, dalam hal ini roti merupakan salah satu jenis kebutuhan sekunder oleh masyarakat. Dilihat dari perkembangan saat ini, roti dikonsumsi sebagai sarapan pagi, maupun sebagai cemilan oleh masyarakat. Kesempatan ini memicu munculnya usaha-usaha roti, mulai dari perusahaan roti sampai usaha rumahan seperti roti Hoya, roti Bobo, roti Saudara, dan lain sebagainya. Sehingga menyebabkan persaingan yang cukup tinggi dalam dunia usaha roti.

Kegiatan penjualan merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha roti, dalam usaha memperoleh keuntungan atau laba. Secara umum mencari keuntungan dalam dunia usaha adalah sebagai upaya untuk mempertahankan kehidupan usaha yang mereka dirikan. Pengusaha roti harus menentukan antara pendapatan dengan pengeluaran yang nanti akan menentukan pemasaran roti tersebut apakah menunjukkan grafik naik atau grafik turun.

Saat ini, pengusaha roti di Kota Padang, memasarkan rotinya dengan sistem distributor, atau menyalurkan ke toko-toko, mini market, super market, dan pasar. Ada juga pengusaha roti yang membuat toko khusus untuk menjual roti yang mereka buat, seperti roti Hoya dan roti Bobo. Kedua merek roti ini mempunyai toko sendiri dalam penjualan. Roti Hoya juga melakukan

penjualan roti dengan gerobak, walaupun dengan armada yang sedikit, roti Hoya tetap berusaha dalam memenuhi kebutuhan konsumennya.

Melihat kegiatan penjualan yang dilakukan oleh pengusaha roti di Kota Padang, membuat Agen Sari Roti Padang Selatan yang baru berdiri 5 bulan yang lalu, bergerak cepat dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Agen Sari Roti Padang Selatan menggunakan sistem *door to door* dalam melakukan penjualan, dan menjual berbagai macam roti seperti roti isi, roti manis, hingga roti tawar.

Dilihat dari perkembangan pada saat ini, bahwa Setiap Agen Sari Roti di Kota Padang selalu berusaha agar produknya laku di pasaran. Misi Agen Sari Roti di Kota Padang adalah menjual atau mendistribusikan roti dalam memenuhi selera konsumen dengan tujuan mencapai target penjualan dan memperoleh laba yang diinginkan.

Dengan sistem ini, kebutuhan konsumen akan selalu terpenuhi. Dalam menjual roti, Agen Sari Roti Padang Selatan dibantu oleh 8 tenaga penjual, yang diberi satu buah gerobak roti dalam menjual roti, dan tenaga penjual ini biasa disebut dengan *Hawker*, dan para *Hawker* ini mempunyai rute penjualan masing-masing, dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 1.1**  
**Rute Penjualan *Hawker***

| <i>Hawker</i> | Nama    | Rute  |
|---------------|---------|---|
| 307           | Syarif  | By Pass, Cengkeh, Tanah Sirah                   |
| 308           | Anggi   | Pasar Bandar Buat, Indarung, Rindang Alam       |
| 316           | Sisil   | By Pass, Kampung Jua, Pengambiran               |
| 317           | Oyong   | Pasar Gaung, Teluk Bayur, Teluk kabung, Bungus. |
| 320           | Herman  | Rawang, Cendana, Sawahan                        |
| 321           | Amrizal | Banuaran, Lubuk Begalung, Simp. Haru            |
| 322           | Oyong B | Pampangan, Aur duri, Tarandam                   |
| 325           | Pak De  | Pondok, Muara, Pantai Padang, Alang lawas       |

Sumber: Agen Sari Roti Padang Selatan, 2012

Dari rute diatas diketahui, ada dua *Hawker* yang masuk ke daerah Indarung, karena daerah tersebut adalah daerah khusus untuk Agen Padang Selatan, karena Agen Padang Selatan diberi kepercayaan untuk mengontrol daerah tersebut.

Saat ini persaingan merupakan faktor yang sangat mempengaruhi dunia bisnis, tidak itu saja perubahan dan ketidakpastian juga merupakan faktor yang bisa mempengaruhi dunia bisnis. Semua faktor tersebut juga mempengaruhi aktivitas dari Agen Sari Roti Padang Selatan.

Berkembangnya agen Sari Roti di Sumatera Barat, khususnya di Kota Padang menimbulkan persaingan sesama agen. Dapat dilihat dari jumlah pesaing atau agen yang ada di Kota Padang yang berjumlah 5 agen dengan permintaan produk yang mengalami peningkatan secara pesat, dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1.2**  
**Agen Sari Roti Kota Padang**

| No | Nama Agen                          | Permintaan Produk       |
|----|------------------------------------|-------------------------|
| 1  | Agen Padang / Pasar Ambacang       | > 2.500 buah roti/ hari |
| 2  | Agen Padang Selatan / Teluk Banyur | > 2.500 buah roti/ hari |
| 3  | Agen Siteba                        | > 1.500 buah roti/ hari |
| 4  | Agen Padang Barat                  | > 2.000 buah roti/ hari |
| 5  | Agen Lubuk Buaya                   | > 1.000 buah roti/ hari |

Sumber: Agen Sari Roti Padang Selatan, 2012

Dengan adanya agen-agen Sari Roti di Kota Padang yang berjumlah 5 agen, membuat persaingan yang sangat tinggi. Karena disetiap sudut Kota Padang dapat ditemukan penjual Sari Roti dengan wilayah penjualan tersendiri. Walaupun demikian, masih ada juga *Hawker* dari agen lain yang masuk ke wilayah yang tidak boleh mereka masuki (Padang Selatan), sehingga membuat *Hawker* di wilayah tersebut (Padang Selatan) menjadi kehilangan pelanggan atau tidak adanya penjualan di daerah tersebut. Selain itu, ada juga *Hawker* yang menjual roti lebih tinggi dari harga jual yang sudah ditentukan, yang tertera pada bungkus roti. Aturan yang diberikan oleh PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk yaitu induk dari seluruh agen Sari Roti. Setiap agen tidak boleh merubah atau menyambungkan gerobak roti ke motor tanpa seizin PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk dan menjual roti diatas harga yang sudah ditentukan.

Tidak itu saja, persaingan dari perusahaan roti dan usaha rumahan yang sudah lama berdiri di Kota Padang yang sudah memiliki pelanggan selama ini, dapat mempengaruhi pasar dan selera konsumen. Dalam persaingan yang terjadi saat ini, membuat roti yang sudah dipesan maupun

yang sudah dijual, banyak yang tersisa dan ada juga roti yang sudah masuk masa kadaluarsa. Sehingga roti yang tidak dapat dijual menyebabkan kerugian pada agen. Pada hal roti dipesan setiap hari ke pabrik, dan roti yang sudah memasuki masa kadaluarsa menjadi tanggung jawab dari agen Sari Roti.

Dalam hal ini Agen Sari Roti Padang Selatan harus selalu lebih tanggap dalam memanfaatkan peluang yang ada dan memanfaatkan wilayah Padang Selatan dengan maksimal. Untuk dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan dalam kondisi sekarang ini, Agen Sari Roti Padang Selatan memanfaatkan pemasaran produk meliputi, saluran distribusi, promosi, dan peluang penjualan. Aktivitas strategi *marketing* ini sangat berpengaruh terhadap perubahan penjualan dan profitabilitas yang dicapai oleh Agen Sari Roti Padang Selatan.

Dalam masalah internal, Agen Sari Roti Padang Selatan memiliki kendala dengan *Hawker*, dari awal berdiri sampai saat ini sudah sering *Hawker* diganti, karena masalah yang dilakukan *Hawker*. Dari menjual roti diatas harga jual yang sudah ditetapkan atau yang tertera pada bungkus roti, sehingga membuat banyak pelanggan tidak senang dengan hal tersebut. Tidak itu saja, ada juga *Hawker* membuat alasan agar tidak bekerja. *Hawker* juga tidak bertanggung jawab atas gerobak yang diberikan, gerobak yang rusak dibiarkan saja, dan tidak dirawat oleh para. Hal ini mempengaruhi *profit* yang akan dicapai, karena gerobak yang rusak ditanggung oleh agen.

Berikut tabel penjualan Agen Sari Roti Padang Selatan dalam kurun waktu 5 bulan terakhir :

**Tabel 1.3**  
**Penjualan Agen Sari Roti Padang Selatan**  
**Mei s/d September 2012**

| <b>Bulan</b> | <b>Pemesanan Roti</b> | <b>Roti Kadarluasa (BS)</b> | <b>Roti Terjual</b> | <b>Persentase Terjual (%)</b> | <b>Tingkat Pertumbuhan Penjualan (%)</b> |
|--------------|-----------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------------------|--|
| Mei          | 9.049                 | 95                          | 8.954               | 99%                           | -  |
| Juni         | 35.266                | 148                         | 35.118              | 99%                           | 29,2%                                    |
| Juli         | 32.056                | 744                         | 31.312              | 97,7%                         | ( 10,8% )                                |
| Agustus      | 29.306                | 76                          | 29.230              | 99,7%                         | ( 6,6% )                                 |
| September    | 33.793                | 288                         | 33.505              | 99,2%                         | 14,6%                                    |
| <b>Total</b> | <b>139.470</b>        | <b>1.351</b>                | <b>138.119</b>      | <b>99,1%</b>                  | -  |

Sumber: Agen Sari Roti Padang Selatan, 2012

Dari data diatas dapat dilihat bahwa penjualan Sari Roti oleh Agen Sari Roti Padang Selatan mengalami penurunan selama yaitu, pada bulan (Juli) dari 35.118 buah roti menjadi 31.312 buah roti atau turun 10,8%, pada bulan (Agustus) turun dari 31.312 buah roti menjadi 29.230 buah roti, atau turun 6,6%, dan pada bulan (September) naik menjadi 33.505 buah roti atau naik 14,6%. Dapat disimpulkan bahwa Agen Sari Roti Padang Selatan mengalami persaingan yang sangat tinggi dengan sesama agen Sari Roti dan perusahaan roti di Kota Padang, selain itu adanya roti yang kadarluasa, dan masalah dengan *Hawker* membuat semakin terpuruknya usaha Agen Sari Roti Padang Selatan. Ini menandakan bahwa Agen Sari Roti Padang Selatan belum efektif dalam melaksanakan kebijaksanaan penjualan. Dan tiap bulan Agen Sari Roti Padang Selatan harus mencapai target penjualan yang diberikan oleh PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk.

Dengan memperhatikan kebijaksanaan tersebut, maka dengan adanya usaha dalam meningkatkan penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimal terhadap produk yang disediakan yaitu melalui kebijaksanaan pemasaran, manajemen harus memperhatikan tentang bagaimana cara memasarkan produk yang baik dan benar.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melihat dan mengangkat permasalahan ini dengan judul : **“ANALISIS MANAJEMEN PENJUALAN SARI ROTI PADA AGEN SARI ROTI PADANG SELATAN”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas pada tugas akhir ini adalah bagaimana sistem manajemen penjualan Sari Roti pada Agen Sari Roti Padang Selatan.

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penyusunan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui sistem manajemen penjualan Sari Roti pada Agen Sari Roti Padang Selatan, agar dapat meningkatkan penjualan di daerah Padang selatan.

## **D. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi :

### **a. Penulis**

Agar penulis dapat memahami permasalahan yang diambil sehingga dapat menjadi pengalaman teoritis yang berguna dikemudian hari

dan dapat melengkapi syarat bagi penulis untuk mencapai gelar sarjana.

b. Perusahaan

Agar dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan atau Agen Sari Roti Padang Selatan dalam meningkatkan penjualan Sari Roti di daerah Padang Selatan.

c. Pembaca

Agar berguna bagi bahan informasi dan referensi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian lanjutan.