

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI VOLUME PENJUALAN RUMAH MAKAN BU PUR DI CIRACAS

HERU TRI WIBOWO, BAGUS NURCAHYO. SE., MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : manajemen penjualan

Abstraksi :

Keuntungan usaha dalam bisnis merupakan hasil akhir dari perolehan penghasilan setelah dikurangi dengan biaya-biaya usaha. Keuntungan merupakan target suatu usaha yang akan dipergunakan untuk kegiatan selanjutnya atau sebagai modal untuk intensifikasi atau ekstensifikasi. Keuntungan suatu rumah makan dipengaruhi oleh Harga jual, Biaya yang dikeluarkan, Volume penjualan, Pesaing, Selera konsumen, Kondisi ekonomi, Kenaikan BBM, Harga bahan baku, Kepuasan Konsumen, Lokasi, Daya beli, Pendapatan dll. Tujuan dari permasalahan ini bagi rumah makan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan. Maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode deskriptif yang menguraikan faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan. Dan dengan penelitian deskriptif dengan mengadakan deskripsi untuk memberikan gambaran yang lebih jelas tentang situasi lebih spesifik dengan memusatkan perhatian kepada aspek-aspek tertentu dan sering menunjukkan hubungan antar berbagai variable. Dari 50 responden menyatakan dari faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan, tersebut yang paling tinggi pengaruhnya adalah Lokasi dengan nilai 194 dan terendah adalah Selera konsumen dengan nilai 128. Secara keseluruhan faktor-faktor tersebut dinilai cukup baik dengan nilai 165.92. Dimana nilai tersebut cukup setuju dengan kelas interval 130-168. Dan dari faktor-faktor tersebut maka dapat dikelompokkan lagi menjadi 4 yaitu Keunggulan Rumah makan, Faktor yang Mempengaruhi Penjualan, Penjualan dan Hambatan Dari Penjualan. Dari kuesioner kedua jadi faktor yang mempengaruhi volume penjualan Rumah Makan Bu Pur yang paling tinggi adalah kualitas, harga jual dan kepuasan konsumen.