

ABSTRAKSI

Oyong Rajamin, **Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Tiket Bus Super Executive Pada PO. Muncul**, Studi Kasus : PO. Muncul Palembang (dibawah bimbingan Drs. Adlyn Komaruddin, MM. dan Anastasia Sri Mendari, SE, MM.)

Seiring dengan program pemerintah untuk meningkatkan pembangunan disegala bidang, maka berkembanglah industri-industri sandang, pangan, papan maupun industri otomotif. PO. Muncul adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri jasa angkutan bus malam di Palembang melakukan pengembangan produk dengan menambah produk produk baru berupa bus Super Executive dengan kapasitas 18 tempat duduk. Adapun tujuan untuk melaksanakan pengembangan produk adalah untuk memperluas pangsa pasar serta dapat meningkatkan Volume penjualan. Oleh karena itu penulis mengadakan penelitian pada PO. Muncul untuk keperluan penyusunan skripsi.

Setelah diadakan penelitian yang cukup maka permasalahan yang terdapat pada PO. Muncul antara lain :

1. Apakah pelaksanaan pengembangan produk yang telah dilakukan PO. Muncul selama ini dapat meningkatkan volume penjualan?
2. Bagaimana usaha yang dapat dilakukan oleh PO. Muncul untuk meningkatkan volume penjualan?

Melihat kedua permasalahan diatas, usaha yang dilakukan PO. Muncul cabang Palembang dapat dilakukan dengan cara melakukan promosi melalui media cetak maupun elektronik, mengoptimalkan pelayanan tiket.

Selama ini perusahaan melakukan pengembangan produk tidak melakukan uji coba pasar atau marketing tesh bagi kelangsungan produknya pada masa yang akan datang. Walaupun demikian pengembangan produk pada PO. Muncul untuk meningkatkan volume penjualan sudah cukup berhasil, walaupun market sale dibawah pesaing.

Oleh karena itu apabila PO. Muncul ingin meningkatkan volume penjualan bus Super Executive, maka PO. Muncul harus memperhatikan beberapa hal yaitu PO. Muncul harus meningkatkan promosi, pelayanan .