

ALTERNATIF SISTEM PEMBAYARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN DI *HYPERMARKET*



No. INDUK	0882/13
TGL. TERIMA	26-2-2013
DEPT MAGI	FB
No. SURU	FB-m Wib a
KOMP. KE	

Oleh :

DENNY WIBISONO

3103003306

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2008

**ALTERNATIF SISTEM PEMBAYARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN DI *HYPERMARKET***

TUGAS AKHIR
Diajukan Kepada
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen

OLEH:

DENNY WIBISONO

3103003306

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA

2008

LEMBAR PERSETUJUAN

MAKALAH TUGAS AKHIR

**ALTERNATIF SISTEM PEMBAYARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN DI *HYPERMARKET***

OLEH:

DENNY WIBISONO

3103003306

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH



PEMBIMBING, ELISABETH SUPRIHARYANTI, SE., M.Si Tanggal.....²²/₅/²⁰

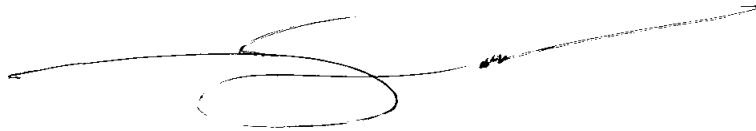
LEMBAR PENGESAHAN

Tugas akhir yang ditulis oleh: DENNY WIBISONO

NRP: 3103003306

Telah disajikan pada tanggal 29 Juli 2008 di hadapan Tim Penilai

Ketua Tim Penilai



Drs. Ec. Trisno Musanto

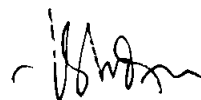
Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



Drs. Ec. C. Martono, M.Si



Margaretha Ardhanari, SE, M.Si

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang karena cinta dan berkat-Nya maka penulis dapat menyelesaikan makalah yang berjudul “Alternatif Sistem Pembayaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di *Hypermarket*” dengan baik, sebagai upaya untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Penulis menyadari bahwa terwujudnya makalah ini tidak terlepas dari kerjasama, dorongan dan bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. C. Martono, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu Margaretha Ardhanari, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Elisabeth Supriharyanti, SE, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan petunjuk dan bimbingan bagi penulis sehingga makalah ini dapat selesai dengan baik.
4. Bapak dan Ibu pengajar di Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala Surabaya yang telah mendidik penulis selama kuliah.
5. Seluruh staf perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya yang telah membantu pada penyediaan literatur.

6. Orang tua dan saudara yang telah memberikan dorongan dan doa yang tiada henti.
7. Seluruh rekan dan semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan.

Penulis menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna dan banyak kekurangan, untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa terima kasih akan menerima segala kritik dan saran demi kesempurnaan makalah ini. Akhirnya penulis berharap semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, 2008

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
BAB 1: PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan	1
1.2. Pokok Bahasan	4
1.3. Tujuan Pembahasan.....	4
BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN	5
2.1. Ritel dan Strategi Ritel	5
2.2. <i>Hypermarket</i>	6
2.3. <i>Retail Service</i>	7
2.4. Alternatif Pembayaran untuk Meningkatkan Penjualan.....	9
2.5. Sistem Pembayaran sebagai Bentuk Promosi.....	10
BAB 3: PEMBAHASAN.....	12
3.1. Peran Alternatif Pembayaran sebagai Bentuk Layanan Konsumen	12
3.2. Alternatif Sistem Pembayaran untuk Meningkatkan Penjualan di <i>Hypermarket</i>	15
BAB 4: SIMPULAN	22
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

ABSTRAKSI

Salah satu bentuk ritel yang dikelola adalah *hypermarket*, yaitu ritel yang mengoperasikan bisnis dengan menyediakan dan menjual produk dengan jenis yang beraneka ragam. Hal tersebut membuat adanya kemungkinan bagi konsumen yang datang untuk melakukan pembelian serta pembayaran dalam jumlah yang besar. Hal ini akan merepotkan bila konsumen harus membayar dengan cara tunai atau membayar dengan uang kas sebab konsumen harus membawa uang dalam jumlah yang besar.

Hypermarket hendaknya memikirkan cara pembayaran yang menguntungkan bagi konsumen. *Hypermarket* harus mampu melakukan pengembangan terhadap alternatif cara pembayaran yang menguntungkan konsumen. Perkembangan teknologi serta dunia perbankan membuat sistem pembayaran dengan menggunakan kartu debit ATM dan kartu kredit sangat memungkinkan sebagai alternatif pembayaran konsumen *hypermarket*. Pengembangan alternatif pembayaran dengan menggunakan kartu debit ATM dan kartu kredit akan menguntungkan bagi pihak konsumen dan *hypermarket*.

Konsumen menjadi lebih mudah melakukan pembayaran bahkan adanya pembayaran dengan kartu kredit membuat konsumen merasa ada keringanan pembayaran melalui penundaan pembayaran belanja yang dilakukan. Keuntungan yang didapatkan konsumen membuat ada minat konsumen untuk melakukan pembelian di *hypermarket* yang bersangkutan, sehingga akan mendatangkan keuntungan bagi *hypermarket*, yaitu kemampuan untuk meningkatkan penjualan yang dimiliki.