

# ANALISIS PENJUALAN AIR MINUM TOKO TIRTA NUSA (2021-2023)

# LATAR BELAKANG

- Toko Tirta Nusa yang berlokasi di Kelurahan Wonokusumo, Kecamatan Semampir, Surabaya, merupakan salah satu toko yang terkenal dan dipercaya oleh masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan air minum mereka.
- Dalam dunia bisnis yang kompetitif seperti sekarang ini, penting bagi Toko Tirta Nusa untuk tidak hanya mempertahankan pangsa pasar yang ada tetapi juga terus berkembang dan berinovasi.
- Analisis penjualan yang komprehensif akan memberikan Toko Tirta Nusa wawasan yang penting untuk tetap kompetitif di pasar dan terus berkembang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

# TUJUAN

- Bagaimana tren penjualan bulanan dan tahunan untuk setiap produk ?
- Produk apa yang paling laris dan paling sedikit terjual ?
- Siapa pembeli utama kami berdasarkan data demografis ?
- Adakah korelasi antara lokasi pembeli dan produk yang dibeli ?
- Bagaimana kontribusi setiap produk terhadap total pendapatan ?
- Berapa rata-rata nilai transaksi pelanggan ?

# METODE

Dalam laporan ini, kami menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengevaluasi data penjualan Toko Tirta Nusa. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas dan rinci tentang karakteristik data penjualan yang telah dikumpulkan

# SUMBER DATA

14962	TRX014961	10-Okt-22	M0N1o		
14963	TRX014962	20-Jul-23	j0K1L		
14964	TRX014963	16-Agu-23	j8K9L		
14965	TRX014964	15-Sep-21	2b3C4		
14966	TRX014965	28-Nov-23	D7E8F		
14967	TRX014966	25-Jan-22	0b1C2		
14968	TRX014967	27-Sep-23	Y2Z3a		
14969	TRX014968	21-Feb-22	S5T6u		
14970	TRX014969	18-Dec-22	S8T9u		
14971	TRX014970	12-Agu-23	G6h7I		
14972	TRX014971	24-Mei-23	9Z5f3		
14973	TRX014972	23-Nov-22	Y4Z5a		
14974	TRX014973	15-Jul-22	9Z5f3		
14975	TRX014974	22-Nov-23	G8h9I		
14976	TRX014975	25-Agu-22	v0W1x		
14977	TRX014976	16-Feb-23	G9h0I		
14978	TRX014977	13-Agu-23	G3h4I		
14979	TRX014978	02-Nov-23	8b9C0		
14980	TRX014979	21-Mei-23	M9N0o		
14981	TRX014980	28-Jan-21	S4T5u		
14982	TRX014981	24-Dec-21	S1T2u		
14983	TRX014982	21-Okt-23	j6K7L		
14984	TRX014983	09-Mar-23	S9T0u		
14985	TRX014984	14-Nov-23	9b0C1		
14986	TRX014985	21-Jan-23	9Df3G		
14987	TRX014986	16-Nov-22	v4W5x		
14988	TRX014987	03-Apr-23	M3N4o		
14989	TRX014988	30-Sep-22	S1T2u		
14990	TRX014989	06-Sep-23	G5h6I		
14991	TRX014990	14-Dec-21	Y1Z2a		
14992	TRX014991	29-Mei-23	P9Q0r		
14993	TRX014992	13-Okt-21	M2N3o		
14994	TRX014993	10-Jan-23	P3Q4r		
14995	TRX014994	07-Feb-21	V8w9X		
14996	TRX014995	02-Jul-21	M0N1o		
14997	TRX014996	27-Jun-23	G8h9I		
14998	TRX014997	12-Jan-22	j6K7L		
14999	TRX014998	28-Sep-21	P2Q3r		
15000	TRX014999	21-Okt-21	G4h5I		
15001	TRX015000	15-Feb-21	i0J1K		

< > produk pembeli transaksi detail\_transaksi

- Data transaksi penjualan air minum yang digunakan didapatkan dari pencatatan transaksi penjualan Toko Tirta Nusa dengan periode waktu dari bulan januari 2021 hingga desember 2023 dengan total transaksi sekitar 15.000 transaksi.
- Tabel data: produk, pembeli, transaksi, detail transaksi.

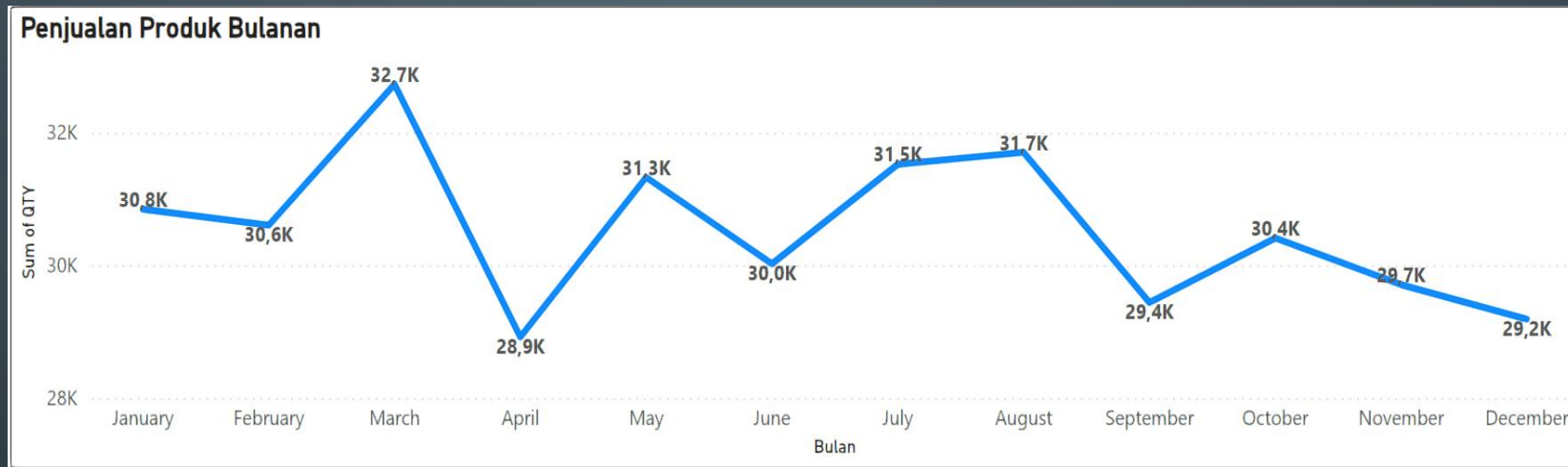
# PROSES ANALISA

- Pengumpulan Data
- Pembersihan Data.
- Penyesuaian Format Data.
- Analisa Data Menggunakan SQL.
- Visualisasi Hasil dengan Power BI.

The background is a dark blue gradient. In the corners, there are decorative white line art elements resembling circuit boards or neural networks, with lines and small circles.

# ***TREND PENJUALAN PRODUK***

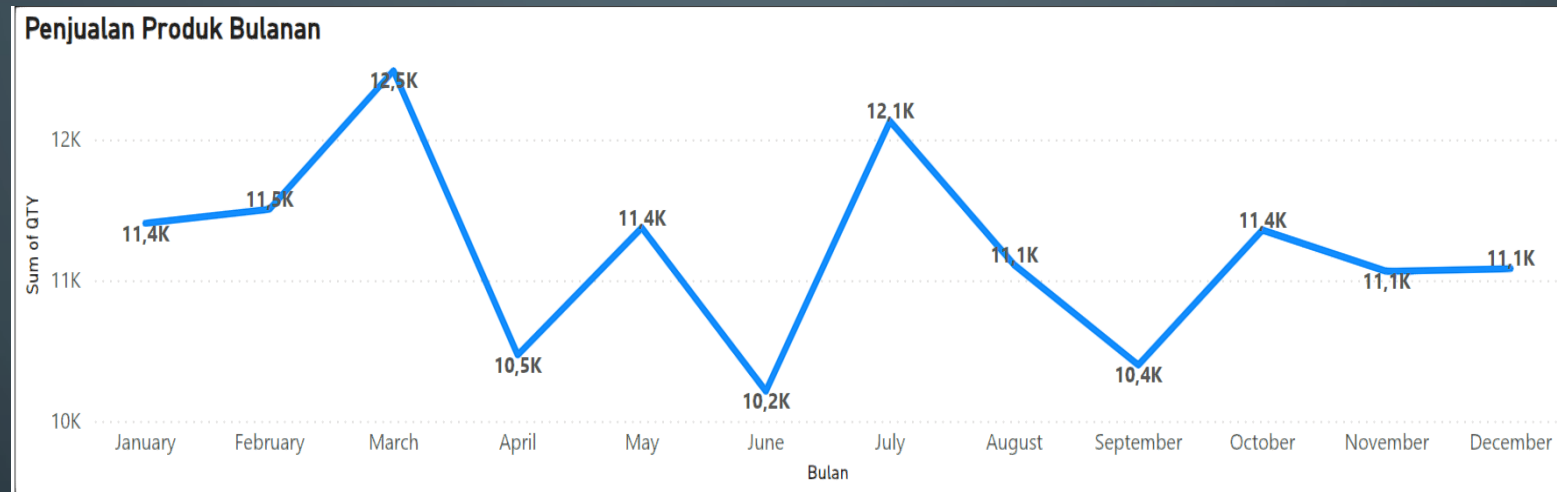
# TREND PENJUALAN TAHUN 2021



Dari data tersebut menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 658.03 unit penjualan per bulan pada penjualan produk air minum secara umum. Meskipun terdapat bulan-bulan dengan peningkatan penjualan yang signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun.



# TREND PENJUALAN KATEGORI GALON TAHUN 2021

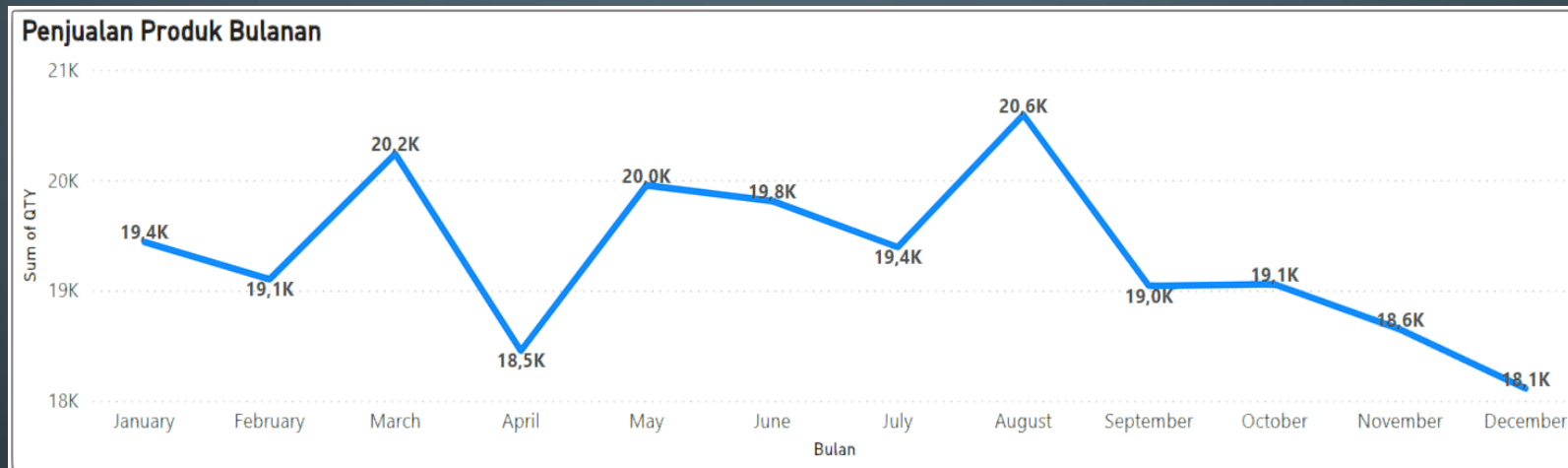


Dalam kurun waktu penjualan di tahun 2021 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 324.03 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan yang signifikan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan yang stabil sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI GALON TAHUN 2021

- Aqua Galon + 1.84 unit penjualan per bulan
- Cleo Galon - 16.34 unit per bulan
- Club Galon - 12.98 unit penjualan per bulan
- LeMineral Galon - 9.65 unit penjualan per bulan

# TREND PENJUALAN KATEGORI KEMASAN TAHUN 2021

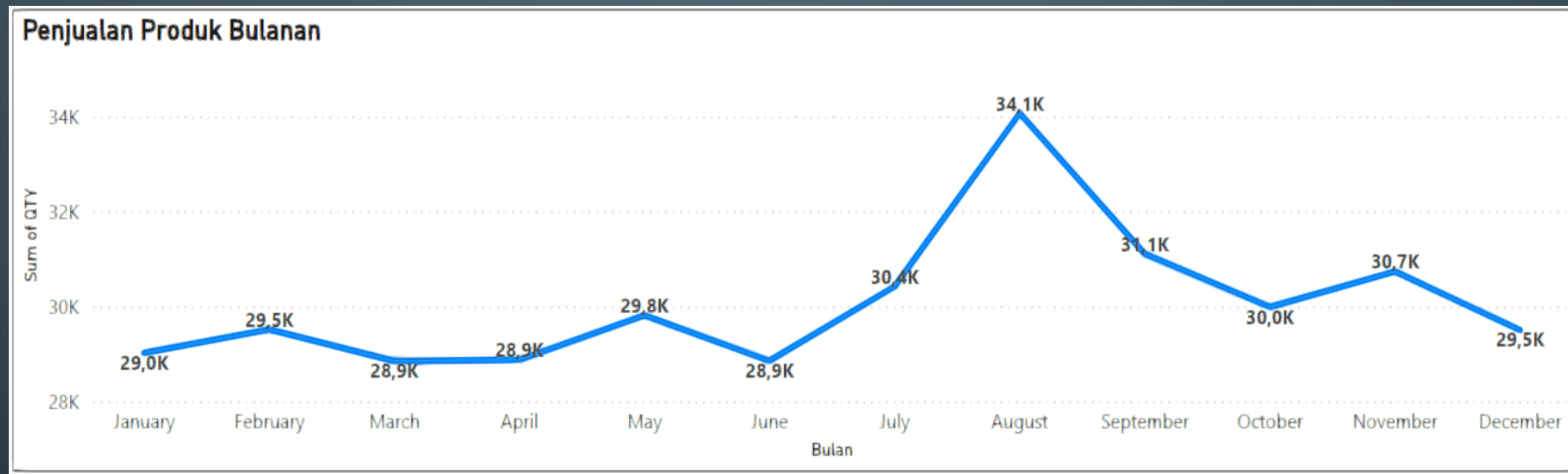


Secara keseluruhan, penjualan menunjukkan fluktuasi yang signifikan sepanjang tahun dengan beberapa puncak dan penurunan. Terdapat tren penurunan rata-rata sebesar 98.68 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI KEMASAN TAHUN 2021

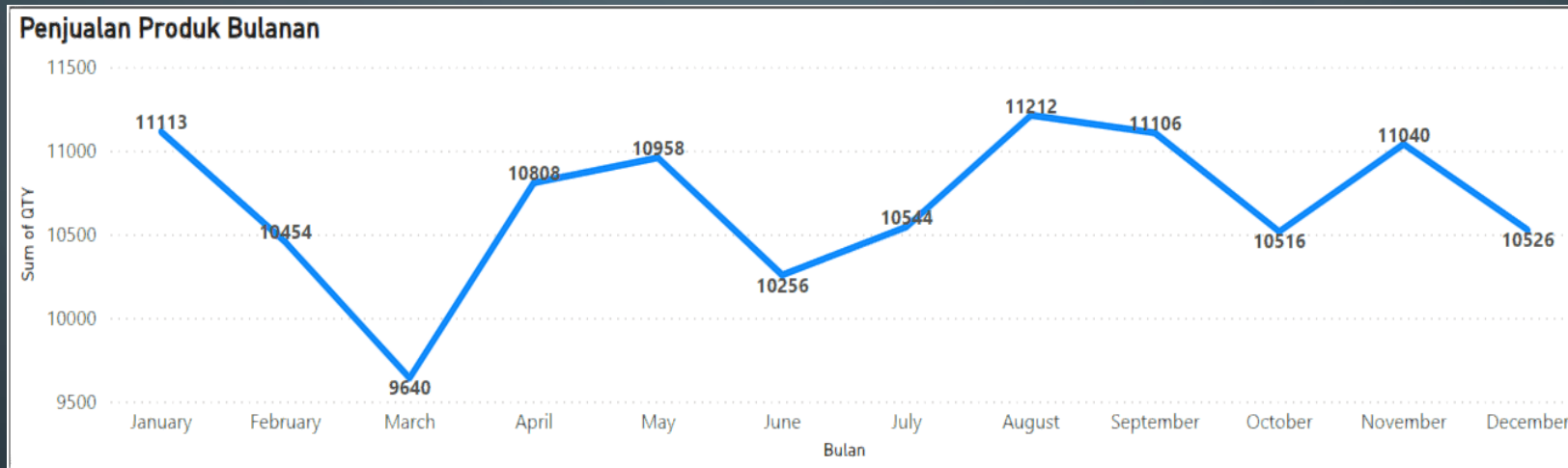
- Aqua Botol + 4.42 unit penjualan per bulan
- Aqua Gelas - 22.83 unit penjualan per bulan
- Cleo Botol - 0.40 unit penjualan per bulan
- Club Botol + 47.04 unit penjualan per bulan
- Club Gelas + 42.80 unit penjualan per bulan
- LeMineral Botol + 64.40 unit penjualan per bulan
- Santri Gelas + 41.34 unit penjualan per bulan

# TREND PENJUALAN TAHUN 2022



Dari data tersebut terbentuk pola tren yang menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 3680.71 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN KATEGORI GALON TAHUN 2022

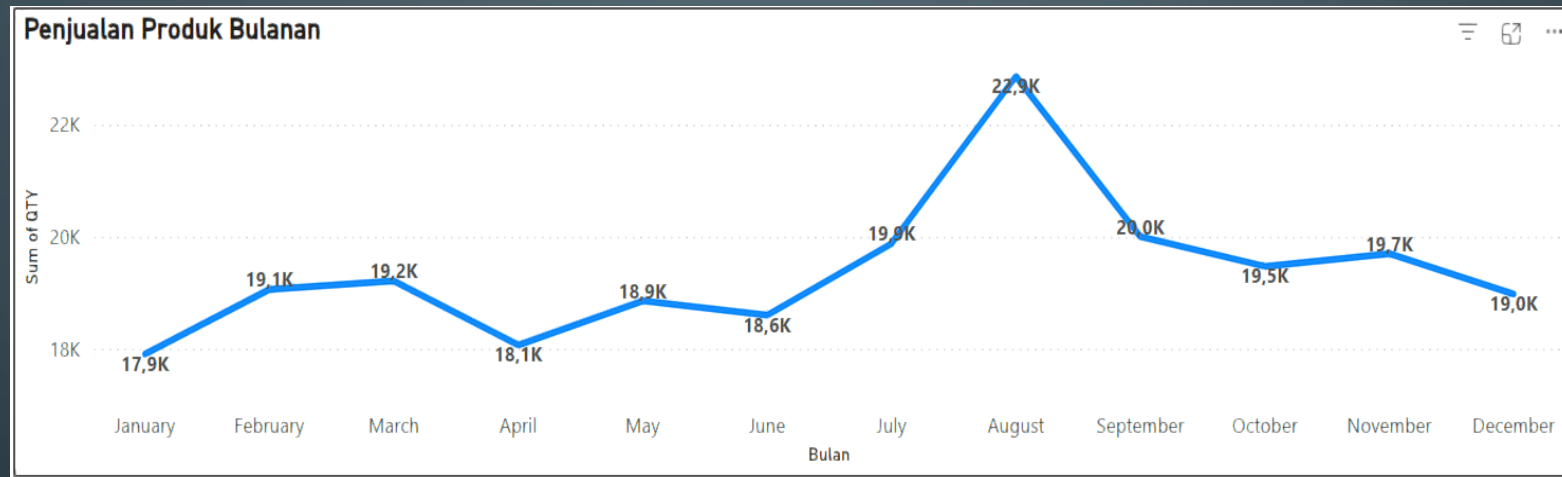


Pada penjualan air minum galon secara umum pada tahun 2022 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 196.94 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat lonjakan besar pada bulan Maret yang sangat mempengaruhi data, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI GALON TAHUN 2022

- Aqua Galon + 0.97 unit penjualan per bulan
- Cleo Galon + 30.06 unit per bulan
- Club Galon + 78.49 unit penjualan per bulan
- LeMineral Galon - 6.20 unit penjualan per bulan

# TREND PENJUALAN KATEGORI KEMASAN TAHUN 2022



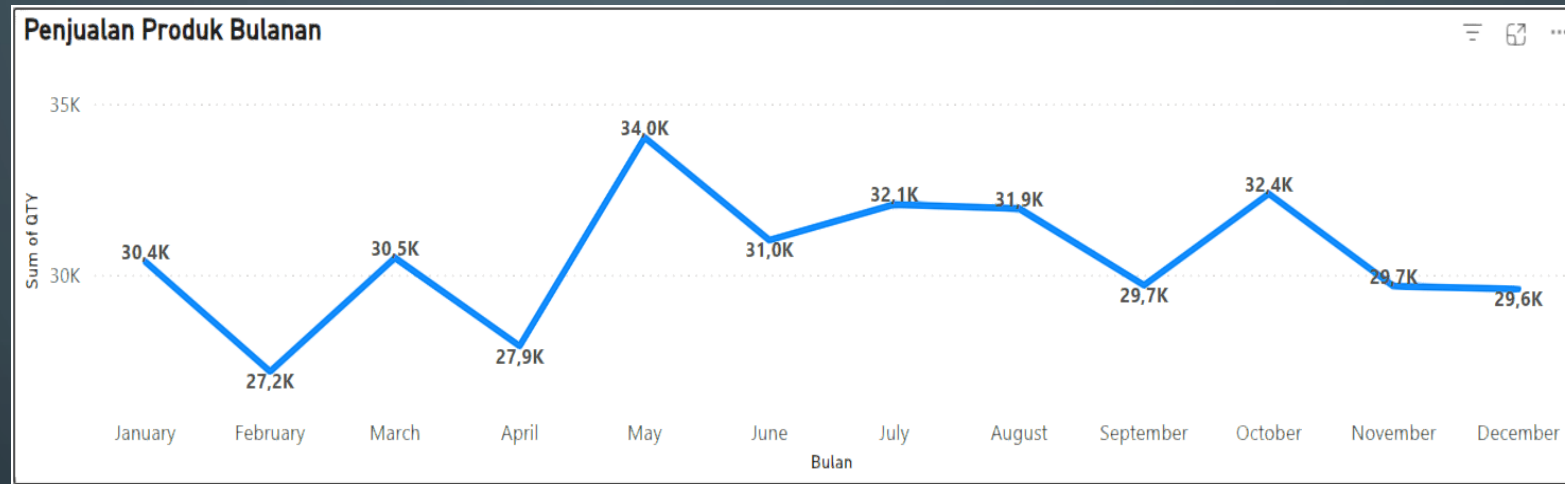
Pada penjualan produk kategori air minum kemasan di tahun 2022 terlihat adanya peningkatan rata-rata sebesar 961.78 unit penjualan per bulan. Tren keseluruhan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam penjualan sepanjang tahun.



# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI KEMASAN TAHUN 2022

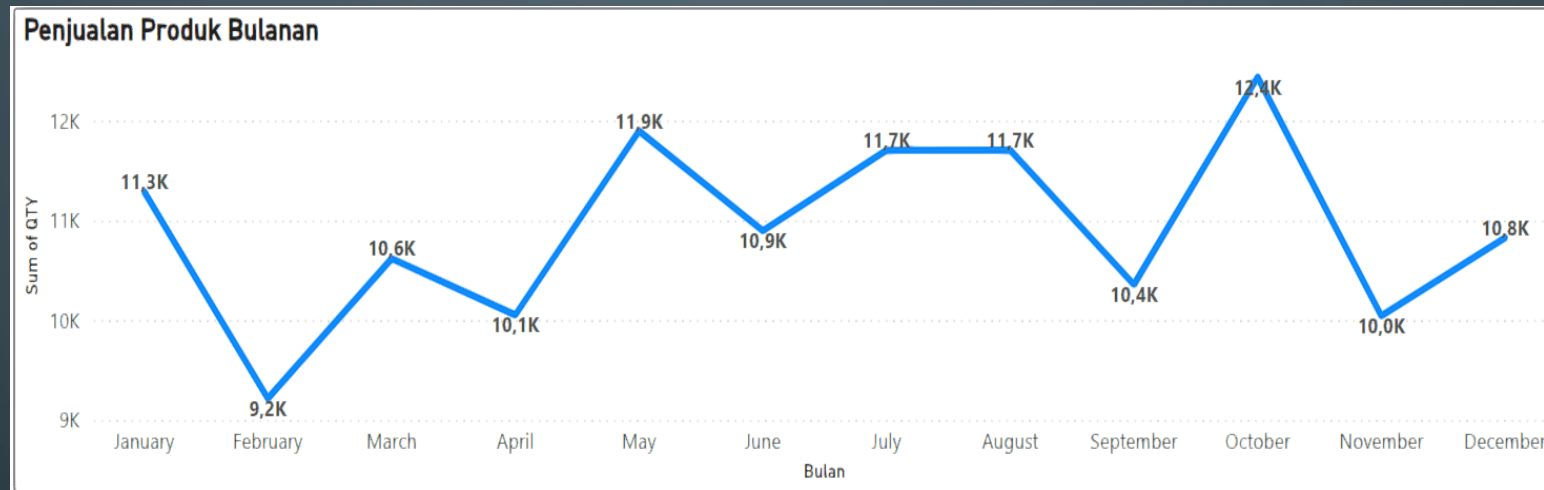
- Aqua Botol + 3.45 unit penjualan per bulan
- Aqua Gelas - 25.80 unit penjualan per bulan
- Cleo Botol + 3.66 unit penjualan per bulan
- Club Botol + 34.06 unit penjualan per bulan
- Club Gelas + 25.91 unit penjualan per bulan
- LeMineral Botol + 64.40 unit penjualan per bulan
- Santri Gelas + 41.34 unit penjualan per bulan

# TREND PENJUALAN TAHUN 2023



Berikut ini ringkasan data penjualan pada tahun 2023 untuk toko Tirta Nusa, dengan rata-rata penurunan penjualan sebesar 183,19 unit per bulan. Meskipun ada bulan-bulan dengan peningkatan penjualan yang cukup besar, tren umum sepanjang tahun adalah penurunan.

# TREND PENJUALAN KATEGORI GALON TAHUN 2023

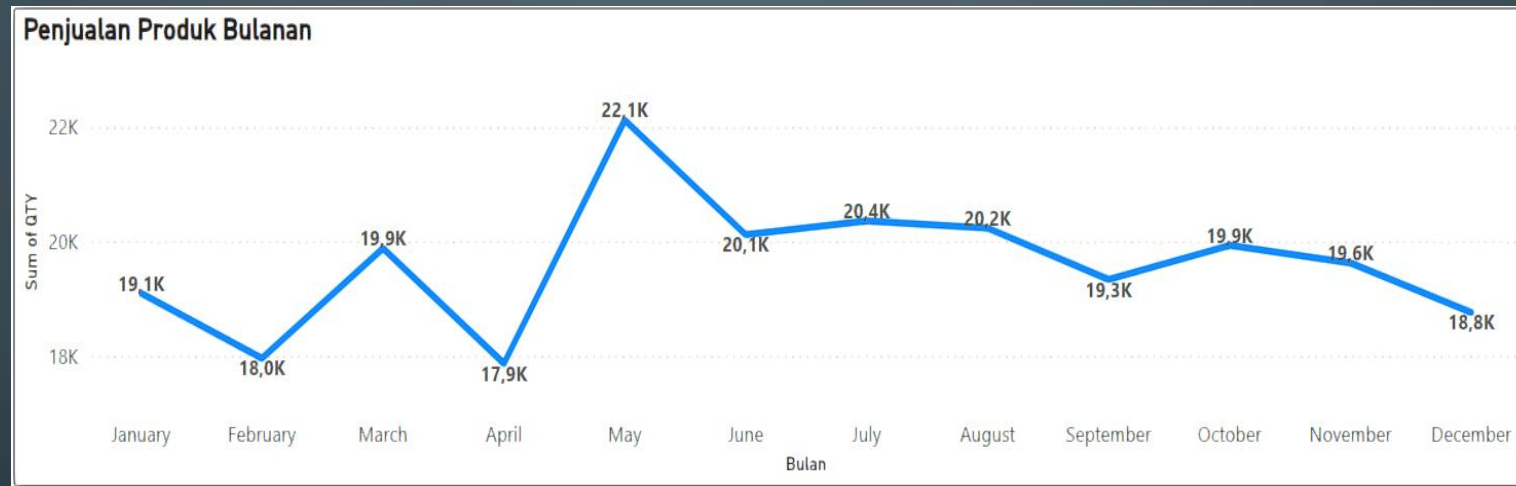


Rata-rata, selama periode penjualan 2023, terjadi peningkatan penjualan sebesar 331,72 unit per bulan. Penurunan penjualan terjadi secara merata di setiap bulan, tetapi secara keseluruhan, penjualan meningkat pesat sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI GALON TAHUN 2023

- Aqua Galon - 24 unit penjualan per bulan
- Cleo Galon + 24.80 unit per bulan
- Club Galon + 30.51 unit penjualan per bulan
- LeMineral Galon + 22.21 unit penjualan per bulan

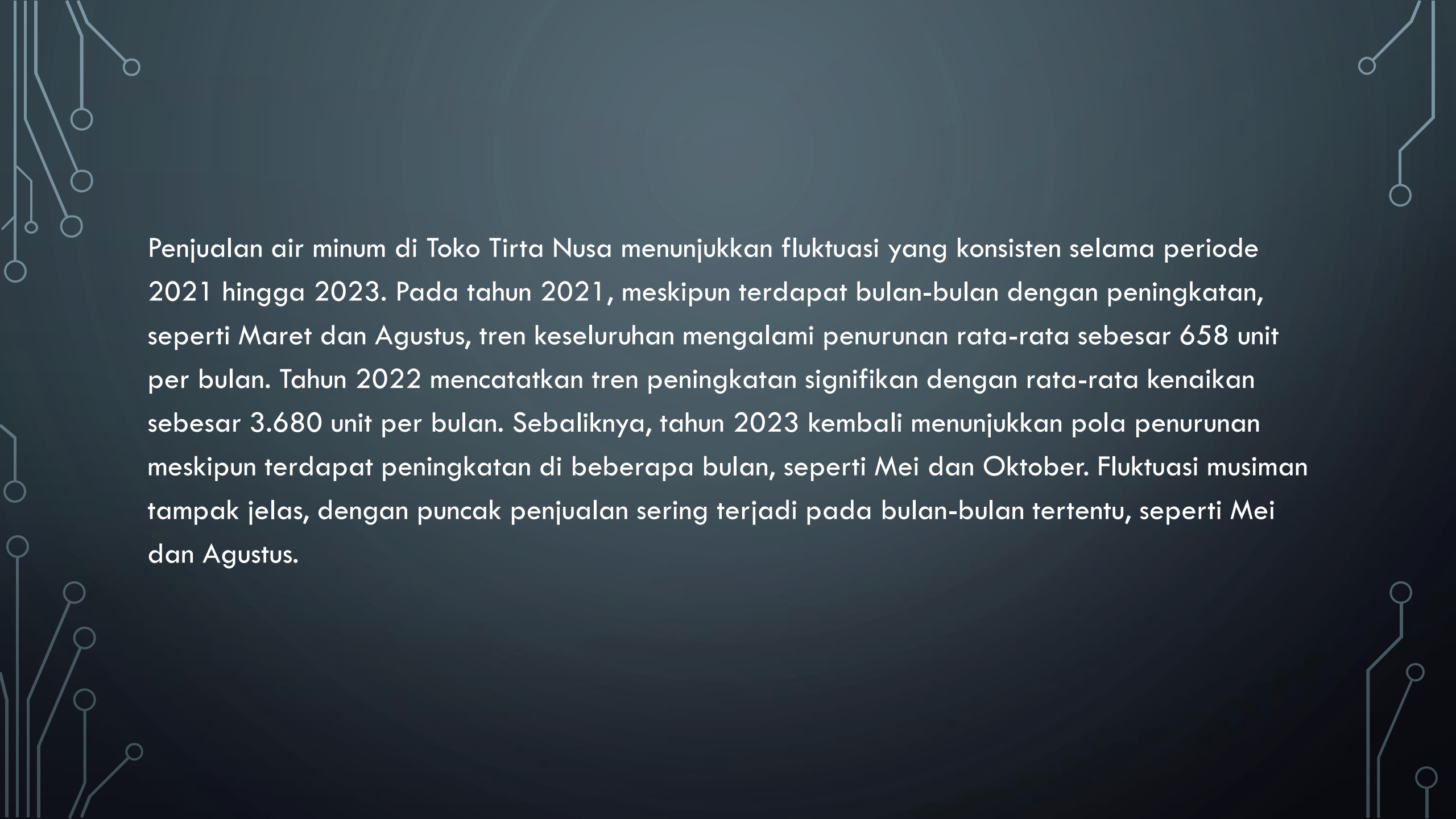
# TREND PENJUALAN KATEGORI KEMASAN TAHUN 2023



Pada penjualan produk kategori air minum kemasan di tahun 2023 terlihat adanya peningkatan rata-rata sebesar 360.37 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan yang stabil sepanjang tahun.

# TREND PENJUALAN PRODUK KATEGORI KEMASAN TAHUN 2023

- Aqua Botol - 8.24 unit penjualan per bulan
- Aqua Gelas + 24.07 unit penjualan per bulan
- Cleo Botol + 27.36 unit penjualan per bulan
- Club Botol + 17.92 unit penjualan per bulan
- Club Gelas - 5.01 unit penjualan per bulan
- LeMineral Botol - 11.76 unit penjualan per bulan
- Santri Gelas + 26.14 unit penjualan per bulan



Penjualan air minum di Toko Tirta Nusa menunjukkan fluktuasi yang konsisten selama periode 2021 hingga 2023. Pada tahun 2021, meskipun terdapat bulan-bulan dengan peningkatan, seperti Maret dan Agustus, tren keseluruhan mengalami penurunan rata-rata sebesar 658 unit per bulan. Tahun 2022 mencatatkan tren peningkatan signifikan dengan rata-rata kenaikan sebesar 3.680 unit per bulan. Sebaliknya, tahun 2023 kembali menunjukkan pola penurunan meskipun terdapat peningkatan di beberapa bulan, seperti Mei dan Oktober. Fluktuasi musiman tampak jelas, dengan puncak penjualan sering terjadi pada bulan-bulan tertentu, seperti Mei dan Agustus.

The background is a dark blue gradient. In the corners, there are white line art illustrations of circuit boards or neural networks, with lines connecting to small circles.

***PRODUK TERLARIS DAN SEDIKIT TERJUAL***

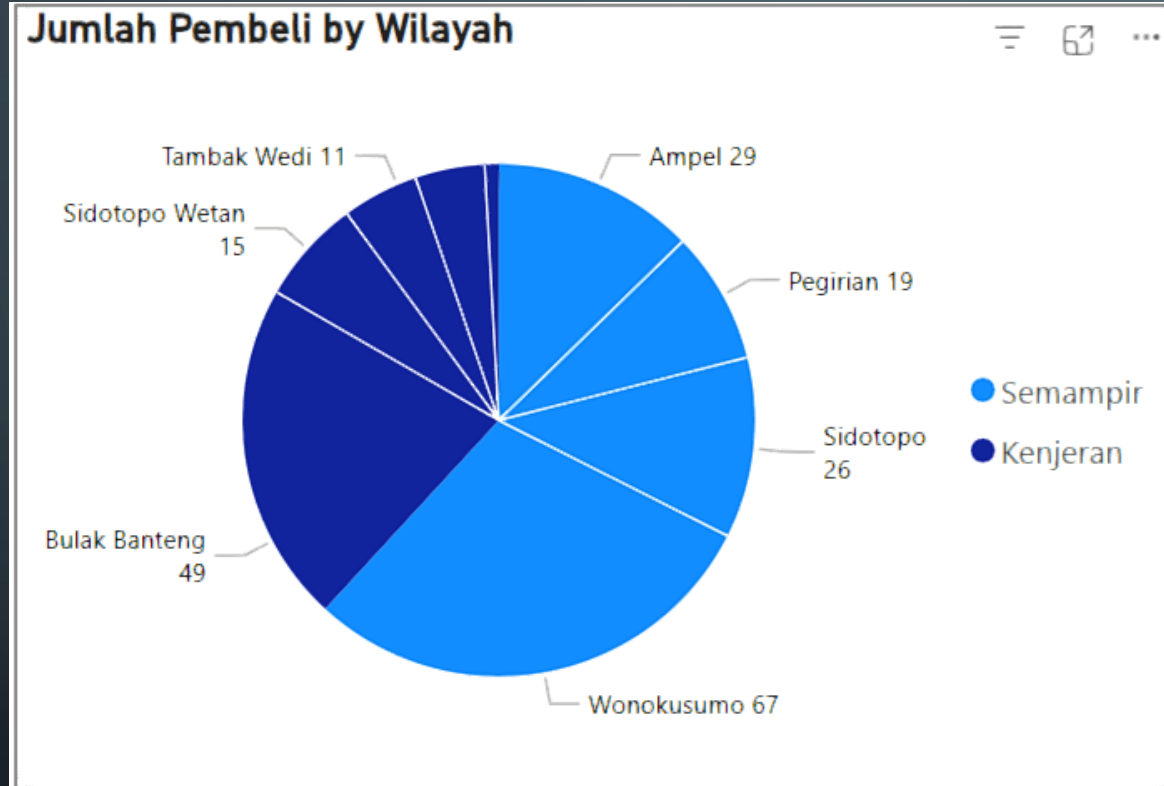


Berdasarkan data penjualan, produk dengan penjualan terlaris selama periode ini adalah produk **Club botol**, yang berhasil terjual sebanyak 102,37 ribu unit dan menghasilkan Rp. 3.315,21 juta. Angka ini menunjukkan bahwa Club botol berhasil menarik minat konsumen lebih banyak dibandingkan produk lainnya, mungkin karena kemasan yang praktis dan kualitas yang diakui.

Di sisi lain, produk dengan penjualan paling sedikit adalah **LeMineral galon**, yang hanya terjual sebanyak 96,16 ribu unit dan menghasilkan Rp. 1.870,86 juta.

The background is a dark blue gradient with a large, faint, light blue circle in the center. In the four corners, there are white line-art illustrations of circuit boards or neural networks, featuring lines and small circles.

# ***DEMOGRAFI PEMBELI***

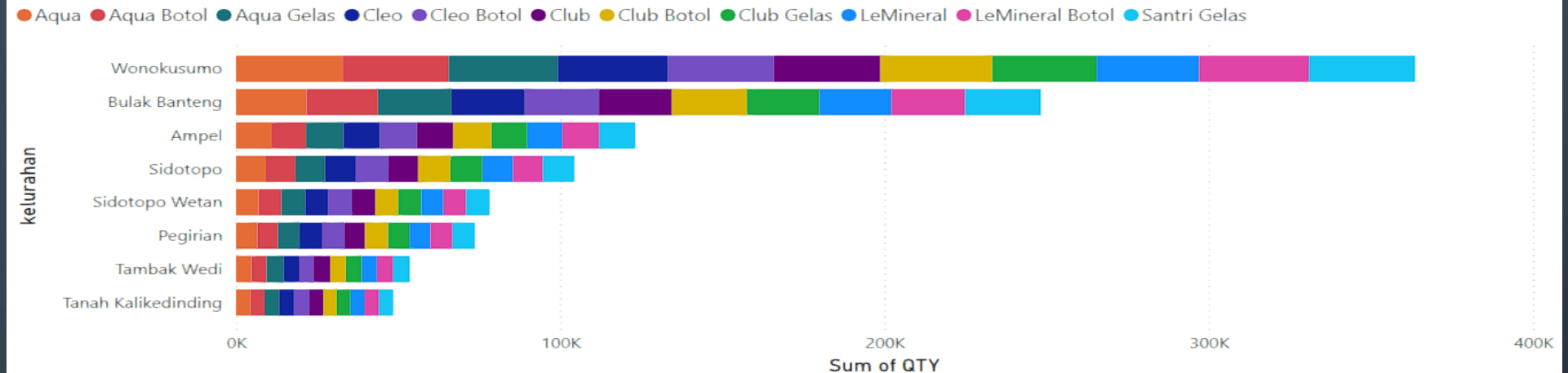


- Mayoritas pembeli berasal dari Kelurahan Wonokusumo (67 orang)
- Pembeli signifikan lainnya: Bulak Banteng, Ampel, Sidotopo
- Kedekatan geografis jelas memengaruhi keputusan pembelian.

The background is a dark blue gradient. In the corners, there are decorative white line art elements resembling circuit boards or neural networks, with lines and small circles connecting them.

# ***KORELASI LOKASI DAN PREFERENSI PRODUK***

Penjualan Produk by Wilayah

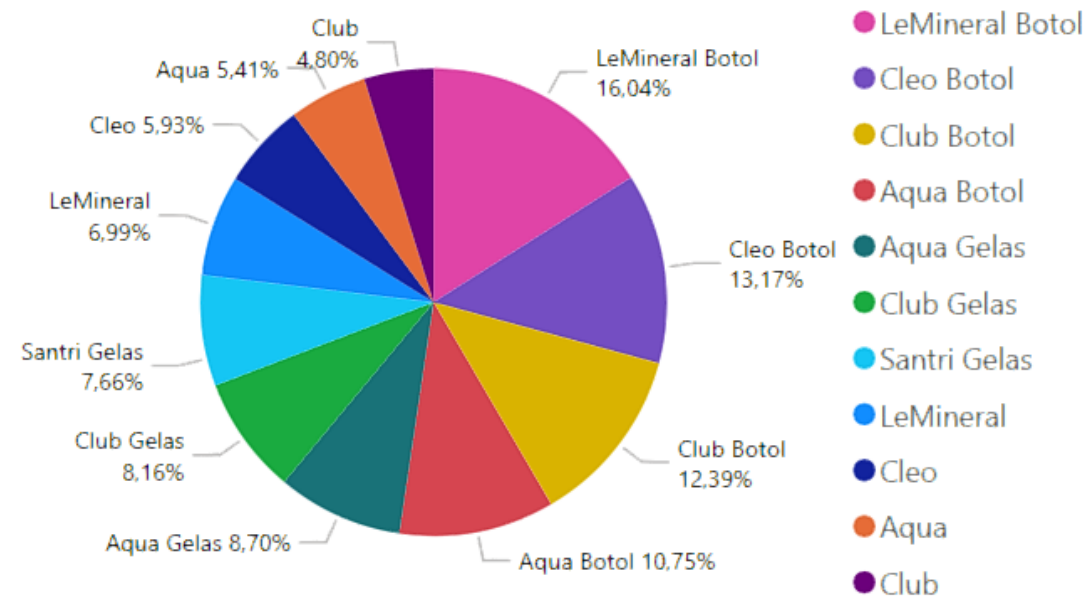


- Wonokusumo : Produk Cleo dan Club memiliki pangsa pasar besar, yang mencerminkan preferensi pembeli di sekitar lokasi toko
- Bulak Banteng : Tingginya angka penjualan Aqua botol dan Santri gelas menunjukkan preferensi pembeli terhadap produk kemasan praktis
- Ampel dan Sidotopo : Penjualan Aqua dan LeMineral galon menonjol dibanding jenis lainnya

The background is a dark blue gradient. In the corners, there are decorative white line art elements resembling circuit boards or neural networks, with lines and small circles.

# ***KONTRIBUSI PRODUK TERHADAP PENDAPATAN DAN RATA-RATA TRANSAKSI***

### Kontribusi Produk Terhadap Total Pendapatan



Dengan total pendapatan Rp 26,76 miliar selama tiga tahun

- LeMineral Botol menyumbang 16,18%, menjadikannya produk dengan kontribusi tertinggi
- Cleo Botol dan Club Botol masing-masing menyumbang 13,17% dan 12,39%, menegaskan popularitas kemasan botol
- Produk galon seperti Aqua Galon dan Cleo Galon memiliki kontribusi lebih kecil, masing-masing sebesar 5,41% dan 5,93%

<b>Rp26.762,97M</b> Total Penjualan	<b>1093,54K</b> Total Barang Terjual	<b>Rp256,55K</b> Rata-rata Penjualan	<b>104,32K</b> Total Jumlah Transaksi
--	---	---	--

Rata-rata nilai transaksi pelanggan adalah Rp 256.546,86. Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan cenderung membeli dalam jumlah besar atau memilih produk dengan nilai lebih tinggi dalam setiap transaksi. Efisiensi penjualan ini mendukung keberhasilan toko dalam menarik pelanggan untuk melakukan pembelian signifikan



The background is a dark blue gradient. In the corners, there are white line art illustrations of circuit boards or neural network connections, consisting of lines and small circles.

# ***KESIMPULAN DAN REKOMENDASI***

## Kesimpulan

- Tren penjualan menunjukkan peluang peningkatan di kategori kemasan
- Produk terlaris memanfaatkan momentum promosi di lokasi strategis
- Demografi pembeli utama mendukung target pemasaran geografis

## Rekomendasi

- Fokus pada promosi produk kemasan di area seperti Bulak Banteng
- Tingkatkan promosi LeMineral Galon untuk meningkatkan pangsa pasar
- Analisis fluktuasi musiman untuk perencanaan stok

The background is a dark blue gradient. In the corners, there are white line art illustrations of circuit boards or neural networks, with lines connecting to small circles.

***SEKIAN TERIMA KASIH***