

# Laporan Analisa Penjualan Air Minum Toko Tirta Nusa

## 1. Pendahuluan

### 1.1 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. Toko ini menyediakan berbagai produk air minum seperti air galon, air minum kemasan gelas, dan air minum kemasan botol. Dengan pertumbuhan permintaan air minum yang stabil di wilayah Kecamatan Semampir dan Kecamatan Kenjeran, Toko Tirta Nusa telah berhasil menarik banyak pelanggan yang loyal.

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. Untuk mencapai tujuan tersebut, analisis data penjualan merupakan alat yang sangat penting. Dengan memanfaatkan data penjualan, Toko Tirta Nusa dapat memperoleh wawasan berharga yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

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. Dengan demikian, Toko Tirta Nusa akan dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan posisinya sebagai penyedia utama kebutuhan air minum di Kecamatan Semampir dan Kecamatan Kenjeran.

### 1.2 Tujuan

Berikut beberapa tujuan analisa yang akan dilakukan terhadap penjualan air minum toko tirta nusa :

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

## 2. Data

### 2.1 Sumber Data

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. Struktur dari data penjualan air minum toko Tirta Nusa terdiri berbagai tabel seperti berikut:

- Tabel produk yang berisi produk\_id, nama\_produk, kategori\_produk, harga\_jual\_produk.
- Tabel pembeli yang berisi id\_pembeli, nama\_pembeli, kecamatan, kelurahan.

- Tabel transaksi yang berisi id\_transaksi, waktu, id\_pembeli.
- Tabel detail transaksi yang berisi detail\_id, id\_transaksi, produk\_id, QTY, diskon, total\_harga.

Dari data tersebut kemudian kumpulkan menjadi file digital yang lalu dari proses tersebut data penjualan akan memiliki format berupa file Excel yang selanjutnya akan dipindah ke database menggunakan Microsoft SQL Server.

## 2.2 Pembersihan Data

Pada data hasil dari proses generate sebelumnya akan diteliti kembali apakah sudah bersih dan sesuai untuk proses analisa selanjutnya. Data yang sudah diperoleh kemudian dilakukan pembersihan dan penyesuaian dengan memeriksa duplikasi data, mengkoreksi konsistensi data, dan yang terakhir menyesuaikan format data.

- Memeriksa duplikasi data dilakukan dalam format file excel dengan menggunakan fungsi pemeriksaan data yang duplikat yang ada pada fitur excel untuk menghapus data yang duplicate pada dataset penjualan air minum agar meminimalisir bias dan ketidakakuratan hasil analisa.
- Mengkoreksi inkonsistensi data dilakukan dalam format file excel dengan memeriksa serta memfilter data untuk memeriksa data yang tidak konsisten serta kesalahan penulisan.
- Penyesuaian format dilakukan untuk menyesuaikan data dari format file excel yang nantinya akan dipindah kedalam database menggunakan Microsoft SQL Server agar nantinya format yang sudah disesuaikan dapat bermigrasi dengan lancar ke dalam database.

## 3. Metode

### 3.1 Metode Analisa

Dalam laporan ini, analisa dilakukan 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. Berikut adalah penjelasan mengenai proses analisa data dengan menggunakan metode analisis deskriptif untuk mencapai tujuan-tujuan analisis yang telah ditentukan:

- Tren Penjualan Bulanan dan Tahunan untuk Setiap Produk.  
Mengidentifikasi pola penjualan bulanan dan tahunan dari masing-masing produk yang dijual di Toko Tirta Nusa. Dilakukan proses pengelompokkan penjualan berdasarkan produk dan periode waktu. Selanjutnya divisualisasikan tren penjualan menggunakan grafik garis di Power BI untuk mengamati fluktuasi dan pola penjualan dari waktu ke waktu. Perhitungan tren penjualan dilakukan dengan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(\sum y) - b(\sum x)}{n}$$

Dimana :

$b$  = slope

$a$  = intersep

$x$  = bulan

$y$  = penjualan

$n$  = jumlah data

- **Produk Paling Laris dan Paling Sedikit Terjual.**  
Menentukan produk mana yang paling banyak terjual dan yang paling sedikit terjual. Dengan proses menghitung total penjualan per produk dan mengidentifikasi produk terlaris dan paling sedikit terjual. Selanjutnya dilakukan visualisasi hasil dengan bar chart di Power BI untuk perbandingan visual antara produk.
- **Pembeli Utama Berdasarkan Data Demografis.**  
Mengidentifikasi siapa pembeli utama berdasarkan data demografis lokasi Kecamatan dan Kelurahan. Proses yang dilakukan dengan mengelompokkan dan menganalisis data berdasarkan kategori demografis lokasi wilayah kecamatan dan kelurahan. Hasil dari proses tersebut kemudian divisualisasikan distribusi demografis menggunakan pie chart dan treemap di Power BI.
- **Korelasi antara Lokasi Pembeli dan Produk yang Dibeli.**  
Menilai apakah ada hubungan antara lokasi pembeli dan produk yang dibeli. Proses yang dilakukan dengan menghitung korelasi antara lokasi dan produk yang dibeli. Selanjutnya dilakukan visualisasi treemap di Power BI untuk menunjukkan korelasi geografis.
- **Kontribusi Setiap Produk terhadap Total Pendapatan.**  
Menentukan kontribusi masing-masing produk terhadap total pendapatan toko. Dilakukan proses perhitungan kontribusi persen dari setiap produk terhadap total pendapatan.
- **Rata-rata Nilai Transaksi Pelanggan.**  
Menghitung rata-rata nilai transaksi yang dilakukan oleh setiap pelanggan. Proses yang dilakukan dengan menghitung nilai rata-rata transaksi pelanggan.

### 3.2 Proses Analisa

Dalam laporan ini, kami menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengevaluasi data penjualan Toko Tirta Nusa. Proses analisa melibatkan beberapa tahapan utama, mulai dari pengumpulan data dalam format Excel, pembersihan data, penyesuaian format, migrasi ke database menggunakan Microsoft SQL Server, hingga visualisasi hasil menggunakan Power BI. Berikut adalah penjelasan lengkap mengenai proses analisa data:

- **Pengumpulan Data.**  
Data penjualan awal dikumpulkan dalam format Excel. Dataset ini mencakup informasi tabel produk, tabel pembeli, tabel transaksi, tabel detail transaksi.
- **Pembersihan Data.**

Data yang dikumpulkan seringkali mengandung entri yang tidak lengkap, duplikat, atau tidak valid. Oleh karena itu, langkah pembersihan data sangat penting untuk memastikan kualitas data yang digunakan dalam analisis.

- **Penyesuaian Format Data.**

Setelah pembersihan data, langkah selanjutnya adalah menyesuaikan format data agar sesuai dengan struktur database di Microsoft SQL Server. Langkah-langkah penyesuaian format dilakukan sebagai berikut :

- Mendesain tabel dan kolom yang sesuai dengan dataset di excel.
- Memastikan tipe data di excel sesuai dengan tipe data di SQL Server.
- Melakukan import data dengan pengubahan format excel ke csv lalu dipindah ke SQL Server.

- **Analisa Data Menggunakan SQL.**

Data yang telah dimigrasikan ke SQL Server kemudian dianalisis menggunakan berbagai query SQL untuk mendapatkan wawasan yang diperlukan. Berikut query SQL yang dilakukan untuk melakukan analisa pada dataset penjualan air minum.

*select*

```
tr.id_transaksi,  
pe.nama_pembeli,  
pe.kecamatan,  
pe.kelurahan,  
tr.waktu,  
format(waktu,'MMMM') as bulan,  
format(waktu,'yyyy') as tahun,  
pr.nama_produk,  
pr.kategori_produk,  
pr.harga_jual_produk,  
dt.QTY,  
(dt.diskon*0.1) as diskon_pembelian,  
(pr.harga_jual_produk*dt.QTY) as harga_asli,  
((pr.harga_jual_produk*dt.QTY)*(dt.diskon*0.1)) as potongan_diskon,  
((pr.harga_jual_produk*dt.QTY)-  
((pr.harga_jual_produk*dt.QTY)*(dt.diskon*0.1))) as harga_akhir
```

*from*

```
detail_transaksi1 as dt
```

*inner join*

```
transaksi as tr
```

*on*

```
dt.id_transaksi=tr.id_transaksi
```

*left outer join*

```
produk as pr
```

*on dt.produk\_id=pr.produk\_id*

*left outer join*

```
pembeli as pe
```

*on*

*tr.id\_pembeli=pe.id\_pembeli*  
*order by*  
*tr.waktu*

- Visualisasi Hasil dengan Power BI.

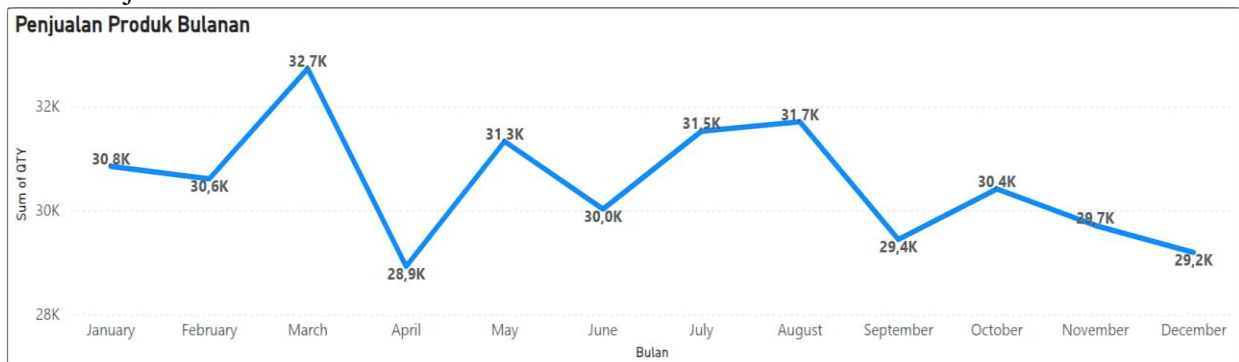
Hasil analisis dari SQL Server kemudian divisualisasikan menggunakan Power BI untuk memudahkan interpretasi dan pengambilan keputusan. Proses visualisasi dilakukan dengan Menghubungkan Power BI dengan database SQL Server dan mengimpor hasil query. Selanjutnya Membuat berbagai jenis visualisasi, seperti grafik garis, bar chart, pie chart, heatmap, dan treemap untuk menampilkan hasil analisis. Penambahan deskripsi dan penjelasan pada setiap visualisasi untuk memberikan konteks dan wawasan yang jelas.

## 4. Hasil

### 4.1 Tren Penjualan Bulanan dan Tahunan untuk Setiap Produk.

Pada data penjualan air minum pada toko Tirta Nusa terdapat beberapa produk dengan kemasan yang berbeda. Produk ini kemudian dapat dikategorikan menjadi dua yaitu air minum galon dan air minum kemasan. Untuk produk dengan kategori air minum galon terdapat 4 produk yaitu Aqua, Cleo, Club, dan LeMineral. Pada kategori air minum kemasan terdapat 7 produk yaitu Aqua Botol, Aqua Gelas, Cleo Botol, Club Botol, Club Gelas, LeMineral Botol dan Santri Gelas. Untuk penjelasan serta detail penjualan akan dikelompokkan berdasarkan tahun dan kategori. Berikut penjelasan hasil nya :

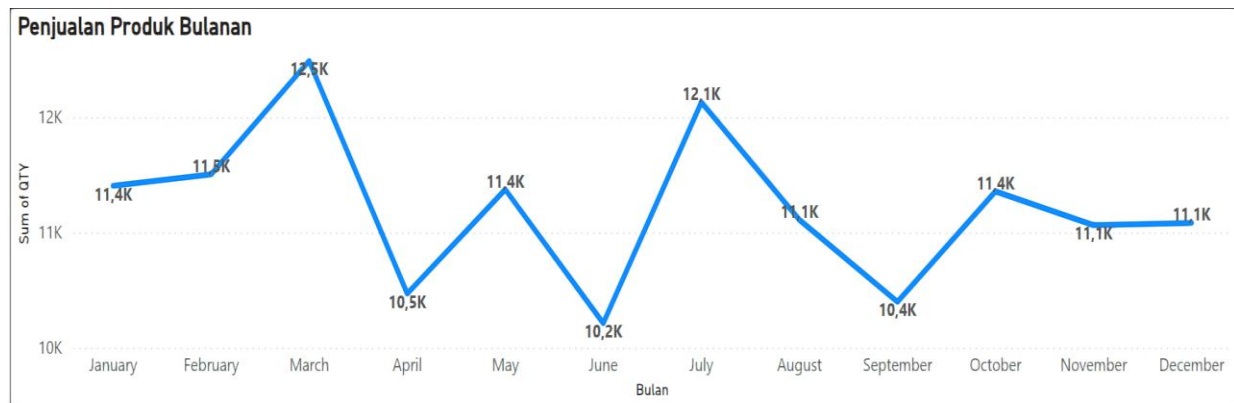
#### 4.1.1 Penjualan tahun 2021



Pada tahun 2021 tren penjualan produk air minum secara umum pada toko tirta dapat dilihat pada grafik diatas. Dalam grafik tersebut terlihat bahwa penjualan dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 30845 unit terjual. Februari mencatatkan sedikit penurunan menjadi 30604 unit, namun Maret melihat lonjakan signifikan mencapai 32727 unit. Pada bulan April, penjualan menurun menjadi 28291 unit, sebelum naik kembali pada bulan Mei menjadi 31325 unit. Bulan Juni mencatatkan sedikit penurunan dengan 30022 unit terjual, tetapi Juli dan Agustus kembali menunjukkan peningkatan masing-masing menjadi 31522 dan 31701 unit terjual.

Pada bulan September, penjualan menurun menjadi 29438 unit, diikuti peningkatan kembali pada bulan Oktober menjadi 30411 unit. Bulan November mencatatkan penurunan kecil dengan 29709 unit, dan tahun ditutup dengan 29190 unit terjual pada bulan Desember. Dari data tersebut menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 658.03 unit penjualan per bulan.

Meskipun terdapat bulan-bulan dengan peningkatan penjualan yang signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun. Hal ini mungkin mencerminkan fluktuasi musiman atau perubahan permintaan pasar yang mempengaruhi penjualan secara keseluruhan. Untuk penjabaran lebih detail pada penjualan kategori air minum galon dapat dilihat pada grafik dibawah ini.

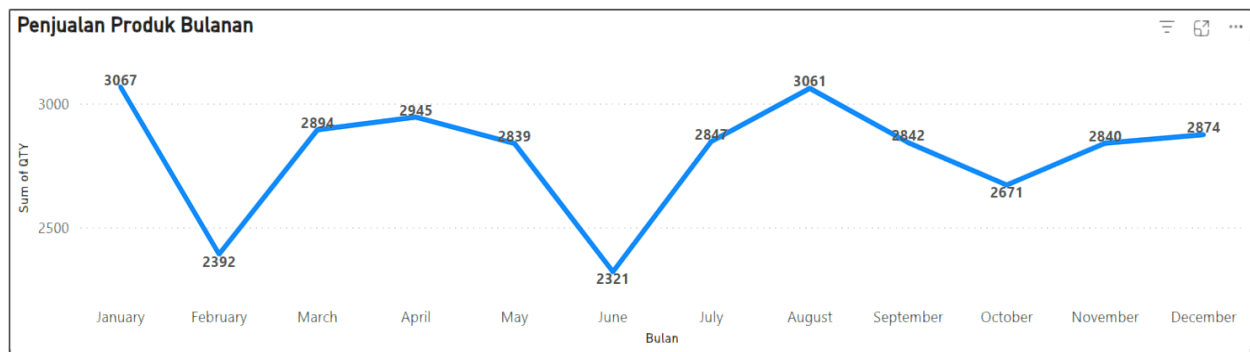


Dapat dilihat untuk penjualan produk kategori air minum galon secara umum pada tahun 2021 penjualan dimulai dengan baik pada bulan Januari dengan 11405 unit terjual, diikuti peningkatan kecil pada bulan Februari menjadi 11504 unit. Pada bulan Maret, terjadi lonjakan signifikan dengan 12488 unit terjual. Namun, penjualan menurun tajam pada bulan April menjadi 10470 unit. Bulan Mei mencatatkan sedikit pemulihan dengan 11372 unit, namun Juni kembali turun menjadi 10212 unit.

Pada bulan Juli, penjualan meningkat menjadi 12130 unit, tetapi Agustus kembali mengalami penurunan menjadi 11109 unit. Bulan September mencatatkan penurunan lebih lanjut menjadi 10398 unit, sementara Oktober mencatatkan peningkatan menjadi 11356 unit. Penjualan menurun lagi pada bulan November menjadi 11063 unit, dan sedikit meningkat pada bulan Desember dengan 11082 unit terjual.

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. Hal ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang cukup kuat, meskipun terdapat fluktuasi bulanan.

- Air Minum Aqua Galon

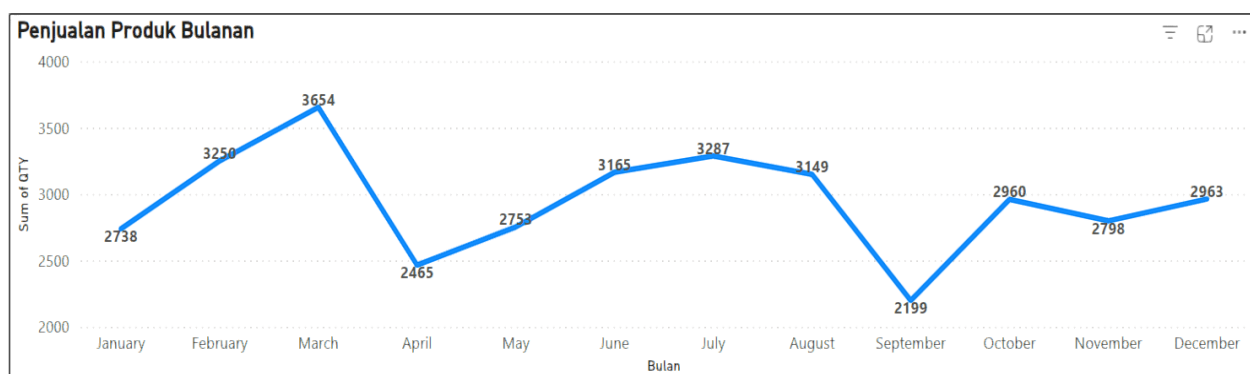


Pada data penjualan air minum Aqua galon dapat dilihat pada grafik diatas. Penjualan sepanjang tahun mengalami fluktuasi signifikan. Bulan Januari dimulai dengan penjualan 3067 unit, namun terjadi penurunan tajam pada bulan Februari menjadi 2392 unit. Pada bulan Maret, penjualan meningkat menjadi 2894 unit, dan sedikit naik lagi pada bulan April menjadi 2945 unit. Bulan Mei mencatatkan penurunan menjadi 2839 unit, dan penurunan berlanjut pada bulan Juni menjadi 2321 unit.

Pada bulan Juli, penjualan kembali meningkat menjadi 2847 unit, dan terus naik pada bulan Agustus mencapai 3061 unit. Bulan September mencatatkan penurunan kecil menjadi 2842 unit, sementara bulan Oktober turun lagi menjadi 2671 unit. Bulan November sedikit naik kembali dengan 2840 unit terjual, dan tahun ditutup dengan peningkatan kecil pada bulan Desember menjadi 2874 unit.

Penjualan selama tahun 2021 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 1.84 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang cukup signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penjualan yang stabil sepanjang tahun. Hal ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang relatif konstan dengan beberapa bulan mengalami penurunan sementara.

- Air Minum Cleo Galon



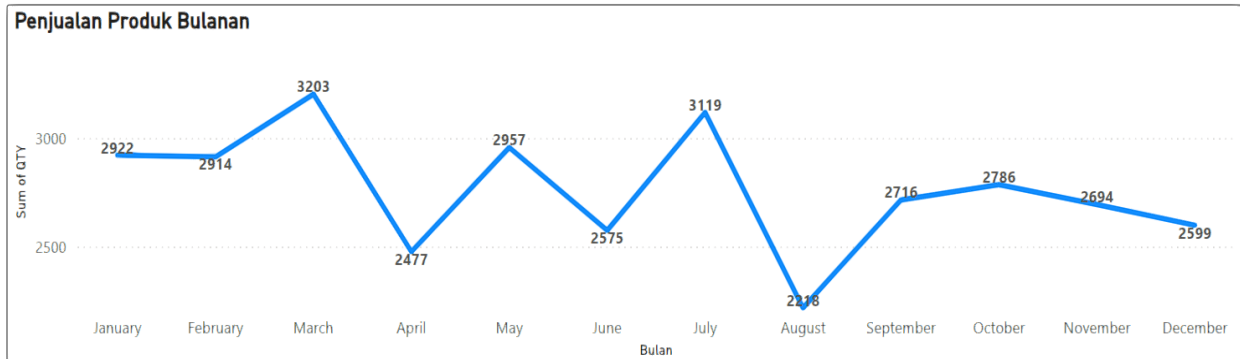
Penjualan dimulai dengan cukup kuat di bulan Januari, mencatatkan 2738 unit terjual. Pada bulan Februari, penjualan meningkat tajam menjadi 3250 unit, yang menunjukkan adanya dorongan kuat dalam aktivitas penjualan di awal tahun. Tren positif ini berlanjut pada bulan Maret, dengan penjualan mencapai puncaknya pada 3654 unit, menunjukkan pertumbuhan yang sangat signifikan dari bulan sebelumnya. Namun, momentum penjualan mengalami penurunan yang cukup drastis pada bulan April, turun

menjadi 2465 unit. Penurunan ini mungkin disebabkan oleh faktor musiman atau kejadian tertentu yang mempengaruhi penjualan. Pada bulan Mei, penjualan kembali naik menjadi 2753 unit, menunjukkan adanya sedikit pemulihan setelah penurunan di bulan April.

Bulan Juni melihat peningkatan lebih lanjut dengan 3165 unit terjual, dan tren positif ini terus berlanjut hingga bulan Juli dengan penjualan mencapai 3287 unit. Bulan Agustus mencatatkan penurunan kecil menjadi 3149 unit, sebelum penjualan mengalami penurunan yang lebih signifikan pada bulan September menjadi 2199 unit, yang merupakan titik terendah sepanjang tahun ini. Pada bulan Oktober, penjualan kembali meningkat menjadi 2960 unit, menunjukkan adanya pemulihan yang cukup baik dari penurunan sebelumnya. Bulan November mencatatkan penjualan sebesar 2798 unit, dan penjualan menutup tahun dengan kuat pada bulan Desember dengan 2963 unit terjual.

Secara keseluruhan, tren penjualan dalam periode 12 bulan ini menunjukkan adanya fluktuasi yang cukup tajam. Ada beberapa bulan dengan peningkatan yang signifikan, namun juga beberapa bulan dengan penurunan yang cukup tajam. Jika kita menggunakan analisis regresi linear untuk menentukan tren keseluruhan, kita dapat melihat bahwa ada penurunan rata-rata sebesar 16.34 unit per bulan, yang menunjukkan tren penurunan dalam penjualan secara keseluruhan.

- Air Minum Club Galon



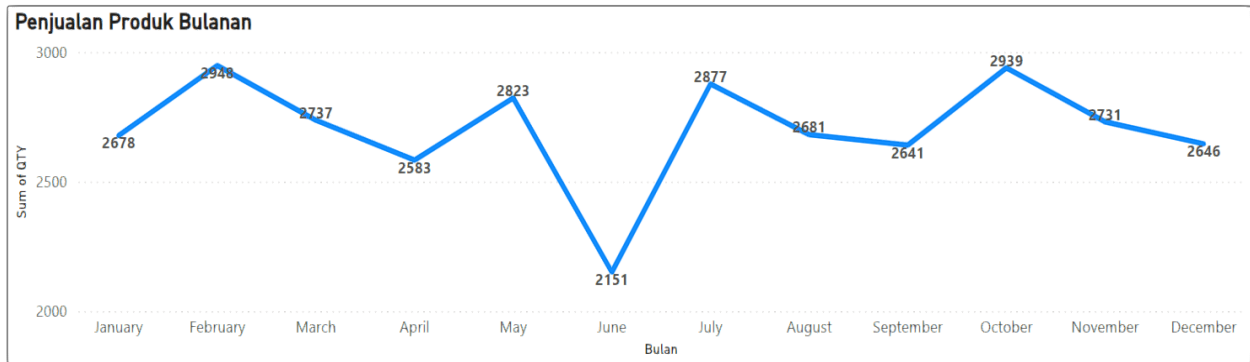
Penjualan dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 2922 unit terjual, namun sedikit menurun pada bulan Februari menjadi 2914 unit. Bulan Maret mencatatkan lonjakan penjualan menjadi 3203 unit, yang merupakan puncak penjualan sepanjang tahun ini. Namun, penjualan mengalami penurunan signifikan pada bulan April menjadi 2477 unit. Bulan Mei menunjukkan pemulihan dengan 2957 unit terjual, tetapi kembali turun pada bulan Juni menjadi 2575 unit.

Pada bulan Juli, penjualan kembali meningkat cukup tajam menjadi 3119 unit sebelum mengalami penurunan besar pada bulan Agustus dengan hanya 2218 unit terjual. Penjualan naik lagi pada bulan September menjadi 2716 unit dan terus meningkat pada bulan Oktober dengan 2786 unit. Bulan November menunjukkan sedikit penurunan menjadi 2694 unit, dan penjualan menutup tahun dengan 2599 unit terjual di bulan Desember.



Secara keseluruhan, tren penjualan dalam periode 12 bulan ini menunjukkan fluktuasi yang signifikan dengan puncak penjualan terjadi pada bulan Maret dan penurunan terbesar pada bulan Agustus. Adanya penurunan rata-rata sebesar 12.98 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang cukup signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun.

- Air Minum LeMinerale Galon

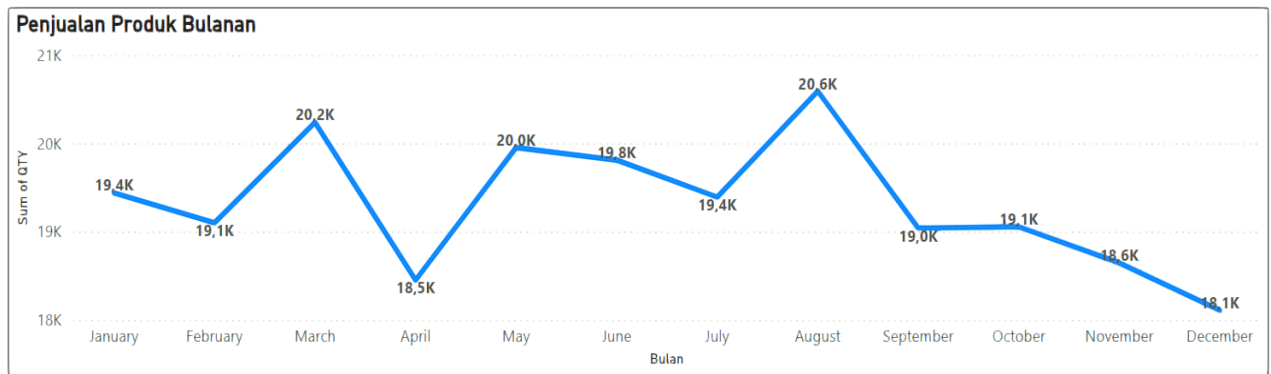


Penjualan dimulai dengan 2678 unit pada bulan Januari dan meningkat menjadi 2948 unit pada bulan Februari. Bulan Maret mencatatkan sedikit penurunan dengan 2737 unit terjual, diikuti penurunan lebih lanjut pada bulan April menjadi 2583 unit. Mei menunjukkan peningkatan menjadi 2823 unit, namun Juni mengalami penurunan signifikan ke 2151 unit, yang merupakan titik terendah sepanjang tahun ini.

Pada bulan Juli, penjualan kembali meningkat tajam menjadi 2877 unit, kemudian sedikit menurun pada bulan Agustus dengan 2681 unit. Bulan September dan Oktober mencatatkan peningkatan bertahap dengan masing-masing 2641 dan 2939 unit terjual. Penjualan menurun lagi pada bulan November menjadi 2731 unit, dan menutup tahun dengan 2646 unit terjual pada bulan Desember.

Secara keseluruhan, tren penjualan dalam periode 12 bulan ini menunjukkan fluktuasi yang signifikan dengan tidak ada pola peningkatan atau penurunan yang konsisten. Namun terdapat indikasi penurunan rata-rata sebesar 9.65 unit penjualan per bulan. Meskipun ada beberapa bulan dengan peningkatan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan sedikit penurunan dalam penjualan sepanjang tahun.

Selanjutnya berikut adalah penjelasan terkait dengan tren penjualan pada produk kategori air minum kemasan.

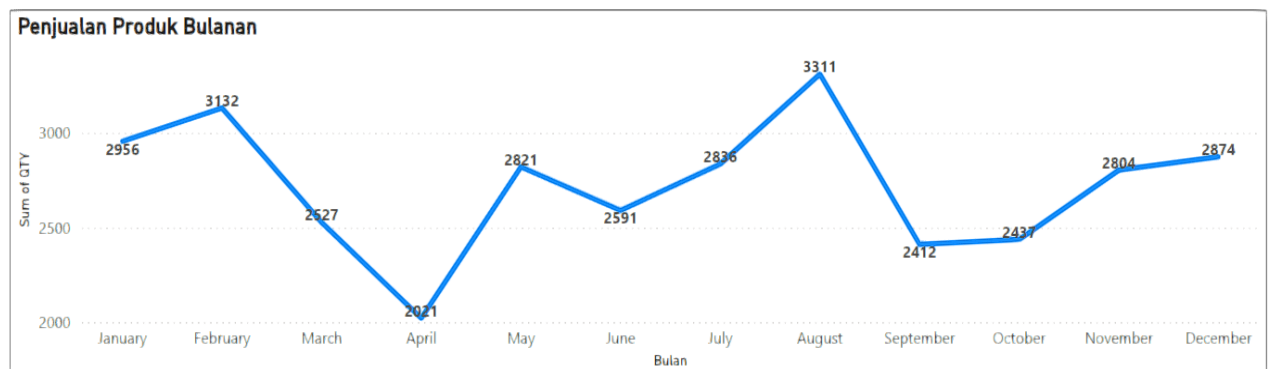


Dapat dilihat pada grafik diatas adalah data penjualan keseluruhan secara umum produk kategori air minum kemasan selama tahun 2021. Penjualan dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 19400 unit terjual, namun sedikit menurun pada bulan Februari menjadi 19,1 ribu unit. Bulan Maret menunjukkan peningkatan signifikan dengan 20,2 ribu unit terjual, namun penjualan turun kembali pada bulan April menjadi 18,5 ribu unit. Pada bulan Mei, penjualan meningkat lagi menjadi 20 ribu unit dan sedikit menurun pada bulan Juni dengan 19,8 ribu unit terjual.

Bulan Juli mencatatkan penjualan yang sama dengan bulan Januari, yaitu 19,4 ribu unit, sebelum mencapai puncak pada bulan Agustus dengan 20,6 ribu unit terjual. Penjualan kembali menurun pada bulan September menjadi 19 ribu unit dan stabil di bulan Oktober dengan 19,1 ribu unit. Bulan November menunjukkan penurunan menjadi 18,6 ribu unit, dan penjualan menutup tahun pada bulan Desember dengan 18,1 ribu unit terjual.

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. Berikut untuk detail tren penjualan setiap produk air minum kategori air minum kemasan.

- Aqua Botol



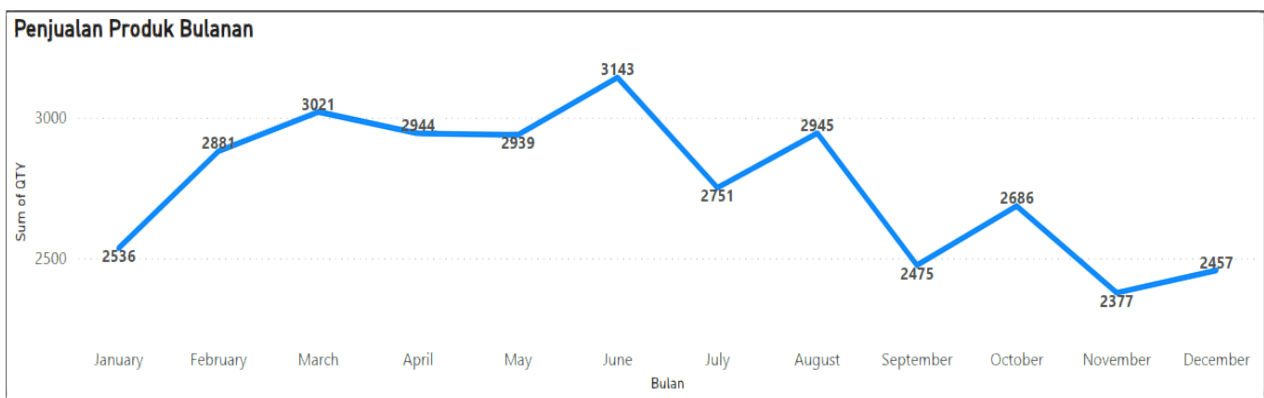
Pada awal tahun ini memulai penjualan dengan baik pada bulan Januari dengan 2956 unit terjual, dan meningkat pada bulan Februari menjadi 3132 unit. Namun, ada penurunan pada bulan Maret dengan 2527 unit terjual dan penurunan lebih lanjut pada bulan April menjadi 2021 unit, yang merupakan titik terendah sepanjang tahun. Bulan

Mei menunjukkan pemulihan dengan 2821 unit terjual, tetapi kembali turun sedikit pada bulan Juni dengan 2591 unit.

Penjualan kembali meningkat pada bulan Juli dengan 2836 unit terjual, mencapai puncaknya pada bulan Agustus dengan 3311 unit. Namun, bulan September melihat penurunan tajam menjadi 2412 unit, dan sedikit naik pada bulan Oktober dengan 2437 unit. Pada bulan November, penjualan naik lagi menjadi 2804 unit, dan menutup tahun dengan 2874 unit terjual pada bulan Desember.

Terjadi tren peningkatan rata-rata sebesar 4.42 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang signifikan sepanjang tahun, tren keseluruhan cenderung menunjukkan sedikit peningkatan penjualan.

- Aqua Gelas

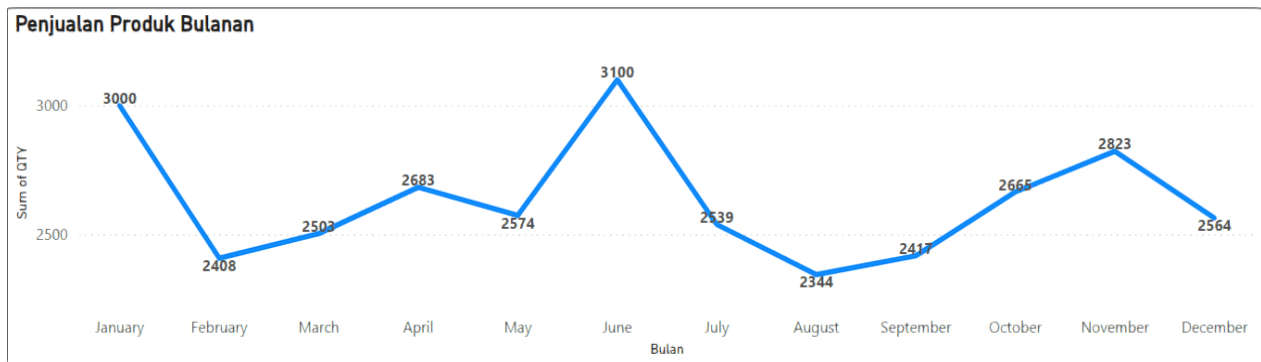


Penjualan dimulai dengan 2536 unit pada bulan Januari, dan mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada bulan Februari menjadi 2881 unit. Tren peningkatan berlanjut pada bulan Maret, mencapai 3021 unit, titik tertinggi pada kuartal pertama. Namun, bulan April menunjukkan penurunan kecil dengan 2944 unit terjual, yang kemudian stabil di bulan Mei dengan 2939 unit. Bulan Juni menandai peningkatan signifikan lainnya dengan 3143 unit terjual.

Pada bulan Juli, penjualan mengalami penurunan menjadi 2751 unit, tetapi kembali meningkat di bulan Agustus dengan 2945 unit. Namun, penurunan terjadi lagi pada bulan September dengan 2475 unit terjual. Bulan Oktober mencatatkan peningkatan kecil dengan 2686 unit, tetapi penjualan kembali menurun pada bulan November menjadi 2377 unit, titik terendah sepanjang tahun. Tahun ditutup dengan sedikit peningkatan pada bulan Desember, mencapai 2457 unit terjual.

Pola penjualan pada tahun 2021 menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 22.83 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun.

- Cleo Botol

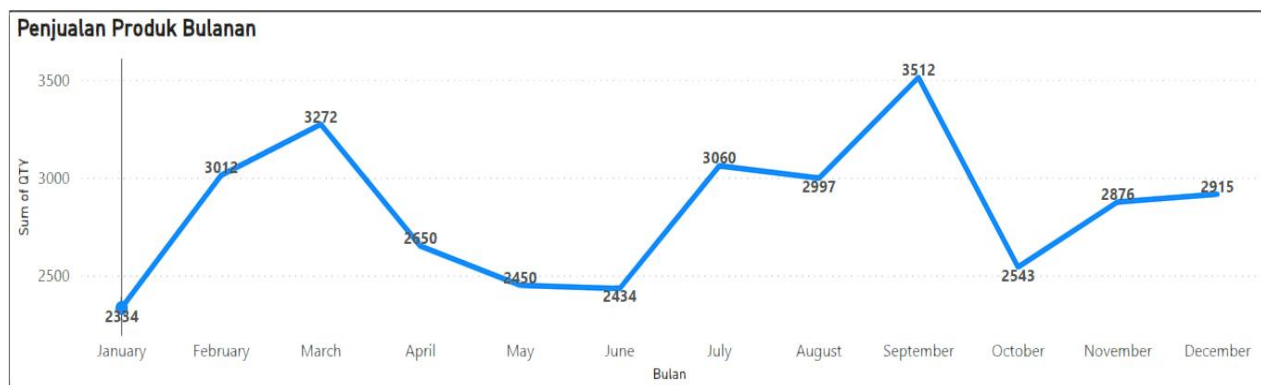


Penjualan dimulai dengan angka yang kuat pada bulan Januari dengan 3000 unit terjual. Namun, terjadi penurunan signifikan pada bulan Februari menjadi 2408 unit. Bulan Maret melihat sedikit peningkatan dengan 2503 unit, diikuti kenaikan lebih lanjut pada bulan April menjadi 2683 unit. Penjualan turun sedikit pada bulan Mei dengan 2574 unit, namun bulan Juni mencatatkan peningkatan besar mencapai 3100 unit, tertinggi sepanjang tahun.

Penurunan tajam terjadi pada bulan Juli dengan 2539 unit, dan terus menurun pada bulan Agustus dengan hanya 2344 unit terjual. Bulan September menunjukkan peningkatan kecil dengan 2417 unit, dan Oktober melanjutkan tren naik dengan 2665 unit. November mencatatkan peningkatan lebih lanjut dengan 2823 unit terjual, namun penjualan menurun kembali pada bulan Desember menjadi 2564 unit.

Pada penjualan Cleo botol secara umum menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 0.40 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan sedikit penurunan sepanjang tahun.

- Club Botol

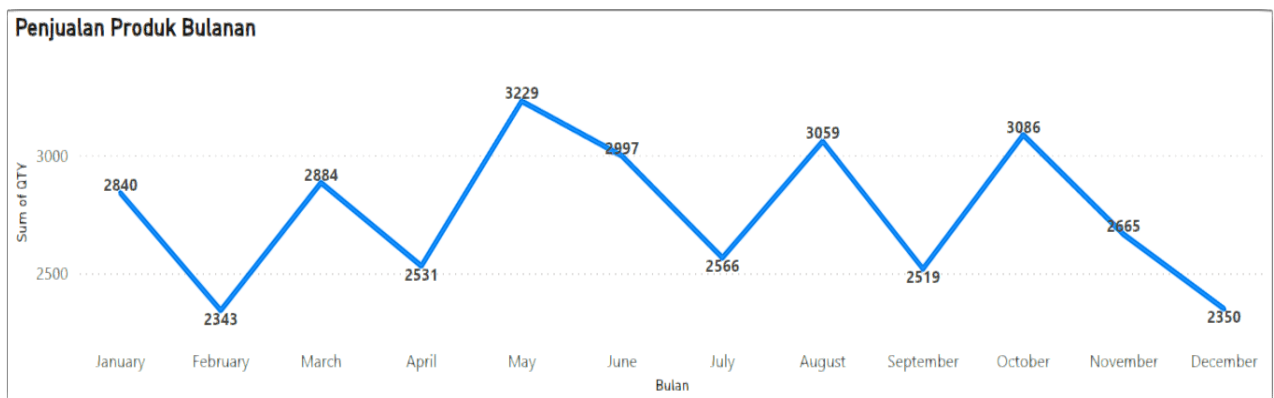


Dapat dilihat pada grafik penjualan Club botol diatas penjualan dimulai dengan 2334 unit pada bulan Januari. Pada bulan Februari, terjadi lonjakan signifikan dengan 3012 unit terjual, dan meningkat lebih lanjut pada bulan Maret menjadi 3272 unit. Namun, penjualan menurun pada bulan April menjadi 2650 unit dan terus turun pada bulan Mei dengan 2450 unit. Bulan Juni mencatatkan sedikit penurunan lagi dengan 2434 unit terjual.

Penjualan kembali melonjak pada bulan Juli dengan 3060 unit terjual dan tetap tinggi pada bulan Agustus dengan 2997 unit. Bulan September melihat puncak penjualan tahun ini dengan 3512 unit terjual. Namun, penjualan menurun pada bulan Oktober menjadi 2543 unit, sebelum naik kembali pada bulan November dengan 2876 unit dan menutup tahun dengan sedikit peningkatan pada bulan Desember mencapai 2915 unit.

Dari data tersebut dapat ditunjukkan bahwa terdapat peningkatan rata-rata sebesar 47.04 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang signifikan sepanjang tahun, tren keseluruhan cenderung menunjukkan peningkatan penjualan.

- Club Gelas

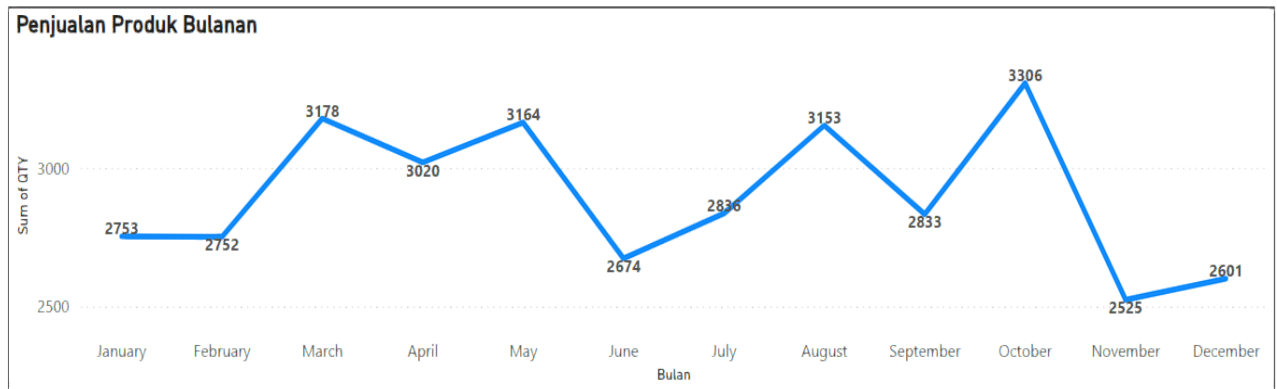


Penjualan dimulai dengan angka yang solid pada bulan Januari dengan 2840 unit terjual. Namun, ada penurunan tajam pada bulan Februari menjadi 2343 unit. Pada bulan Maret, penjualan kembali naik menjadi 2884 unit, tetapi kemudian turun lagi pada bulan April menjadi 2531 unit. Bulan Mei mencatatkan peningkatan signifikan dengan 3229 unit, tertinggi sepanjang tahun.

Penjualan bulan Juni mencapai 2997 unit, sebelum mengalami penurunan pada bulan Juli dengan 2566 unit. Agustus melihat lonjakan penjualan kembali dengan 3059 unit, tetapi turun pada bulan September menjadi 2519 unit. Bulan Oktober mencatatkan peningkatan lagi dengan 3086 unit, namun kembali turun pada bulan November dengan 2665 unit. Tahun ditutup dengan penurunan pada bulan Desember menjadi 2350 unit terjual.

Terjadi peningkatan rata-rata sebesar 42.80 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan peningkatan penjualan. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan.

- LeMinerale Botol

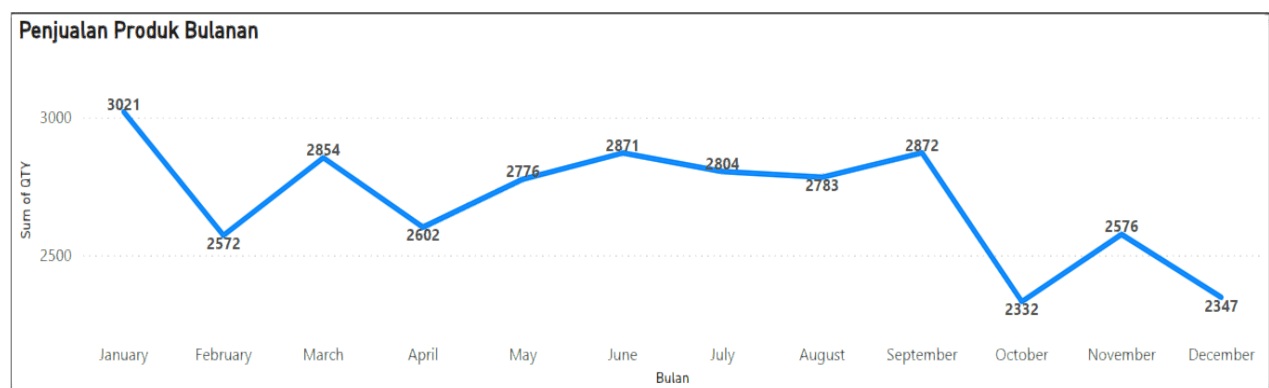


Penjualan dimulai dengan stabil pada bulan Januari dengan 2753 unit terjual, sedikit menurun menjadi 2752 unit pada bulan Februari. Bulan Maret melihat lonjakan signifikan dengan 3178 unit terjual, diikuti penurunan kecil pada bulan April dengan 3020 unit. Pada bulan Mei, penjualan kembali meningkat menjadi 3164 unit, namun turun cukup tajam pada bulan Juni dengan 2674 unit.

Bulan Juli mencatatkan pemulihan dengan 2836 unit terjual, dan Agustus menunjukkan kenaikan yang signifikan menjadi 3153 unit. Penjualan turun kembali pada bulan September dengan 2833 unit, namun mencapai puncaknya pada bulan Oktober dengan 3306 unit terjual. Penjualan menurun drastis pada bulan November menjadi 2525 unit, dan menutup tahun dengan penurunan lebih lanjut pada bulan Desember dengan 2601 unit terjual.

Pada penjualan LeMineral botol selama setahun menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 64.40 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan peningkatan penjualan. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan.

- Santri Gelas

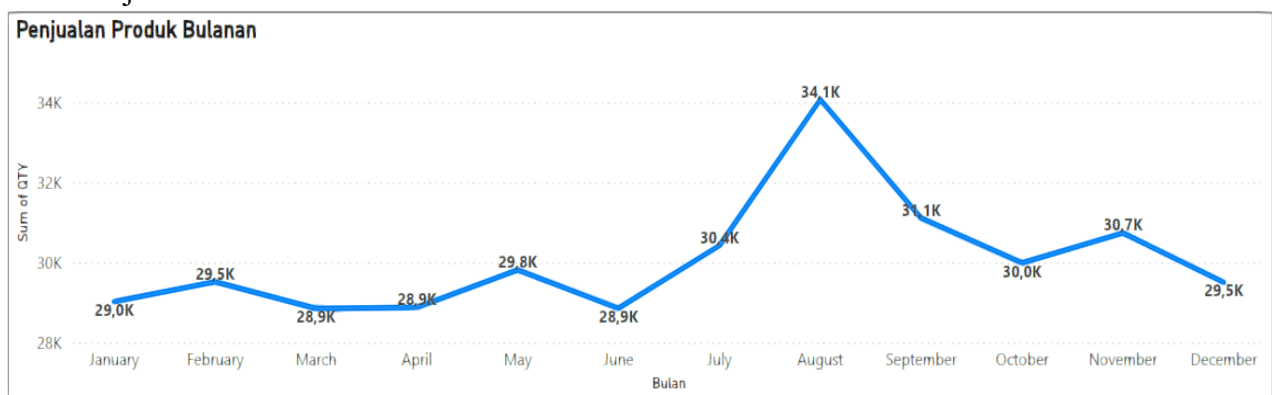


Penjualan produk Santri gelas dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 3021 unit terjual, tetapi menurun tajam pada bulan Februari menjadi 2572 unit. Bulan Maret melihat peningkatan menjadi 2854 unit, sebelum kembali menurun pada bulan April dengan 2602 unit. Bulan Mei mencatatkan sedikit peningkatan dengan 2776 unit, dan tren positif ini berlanjut hingga bulan Juni dengan 2871 unit terjual.

Pada bulan Juli, penjualan turun sedikit menjadi 2804 unit, kemudian mengalami penurunan lebih lanjut pada bulan Agustus dengan 2783 unit. Bulan September menunjukkan pemulihan dengan penjualan mencapai 2872 unit. Namun, bulan Oktober mencatatkan penurunan signifikan menjadi 2332 unit, dan bulan November sedikit meningkat menjadi 2576 unit. Tahun ditutup dengan penjualan 2347 unit pada bulan Desember, menunjukkan penurunan dari bulan sebelumnya.

Pola penjualan produk Santri gleas dalam tahun 2021 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 41.34 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang cukup konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan.

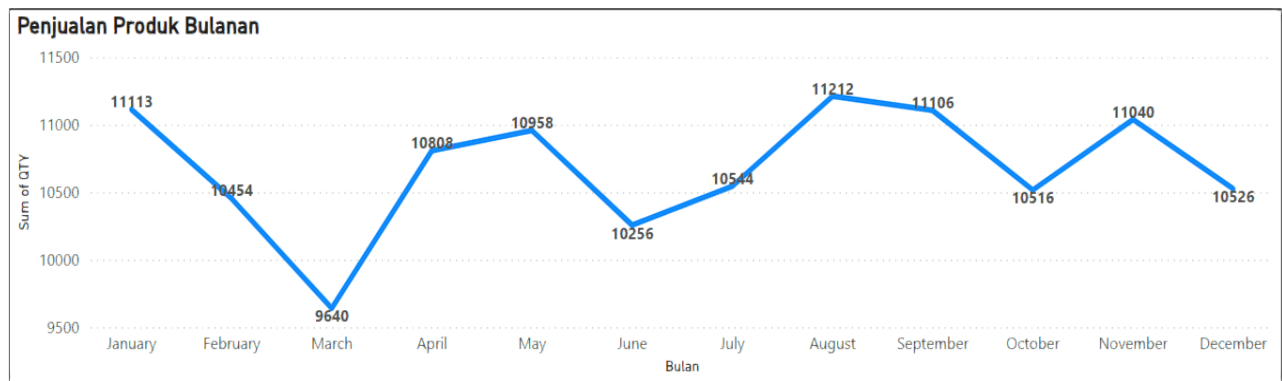
#### 4.1.2 Penjualan tahun 2022



Pada tahun 2022 tren penjualan produk air minum secara umum pada toko tirta dapat dilihat pada grafik diatas. Penjualan dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 29 ribu unit terjual dan mengalami sedikit peningkatan pada bulan Februari menjadi 29,5 ribu unit. Pada bulan Maret, penjualan turun sedikit menjadi 28,930 unit dan tetap stabil di bulan April dengan 28,960 unit terjual. Bulan Mei mencatatkan lonjakan signifikan menjadi 29,8 ribu unit. Namun, bulan Juni melihat penurunan menjadi 28,9 ribu unit.

Penjualan mencapai puncaknya pada bulan Juli dengan 30,4 ribu unit dan mengalami lonjakan tajam pada bulan Agustus dengan 34,1 ribu unit terjual, tertinggi sepanjang tahun. Bulan September mencatatkan penurunan menjadi 31,1 ribu unit, diikuti penurunan lebih lanjut pada bulan Oktober dengan 30 ribu unit terjual. Bulan November melihat peningkatan menjadi 30,7 ribu unit sebelum menurun kembali pada bulan Desember menjadi 29,5 ribu unit terjual.

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. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan. Untuk penjabaran lebih detail pada penjualan kategori air minum galon dapat dilihat pada grafik dibawah ini.

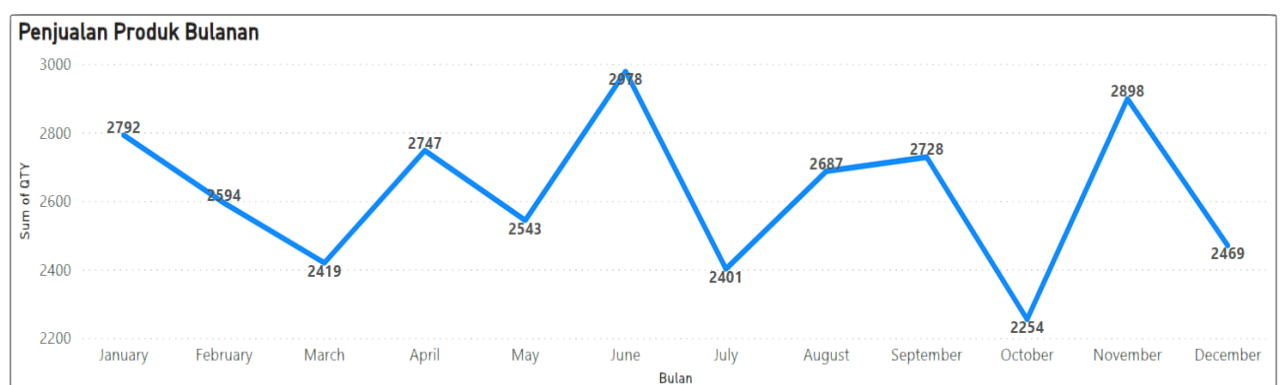


Dapat dilihat untuk penjualan produk kategori air minum galon secara umum pada tahun 2022 penjualan dimulai dengan angka moderat pada bulan Januari dengan 11113 unit terjual, namun menurun sedikit pada bulan Februari menjadi 10454 unit. Bulan Maret mencatatkan peningkatan luar biasa dengan 9640 unit terjual, jauh melampaui bulan-bulan lainnya. Pada bulan April, penjualan kembali ke angka yang lebih normal dengan 10808 unit terjual, dan mengalami sedikit peningkatan pada bulan Mei menjadi 10958 unit. Penjualan menurun lagi pada bulan Juni dengan 10256 unit.

Bulan Juli mencatatkan peningkatan kecil menjadi 10544 unit, diikuti oleh lonjakan pada bulan Agustus dengan 11212 unit terjual. Bulan September dan Oktober menunjukkan penjualan yang relatif stabil dengan masing-masing 11106 dan 10516 unit terjual. Bulan November mencatatkan peningkatan menjadi 11040 unit, sebelum menurun kembali pada bulan Desember dengan 10526 unit terjual.

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. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang cukup konsisten meskipun ada fluktuasi signifikan pada beberapa bulan. Berikut untuk detail tren penjualan setiap produk air minum kategori air minum galon.

- Aqua Galon



Penjualan dimulai cukup baik pada bulan Januari dengan 2.792 unit terjual. Kemudian terjadi sedikit penurunan pada bulan Februari menjadi 2.594 unit dan selanjutnya pada bulan Maret menjadi 2.419 unit. April agak lebih baik, dimulai dengan 2.747 unit

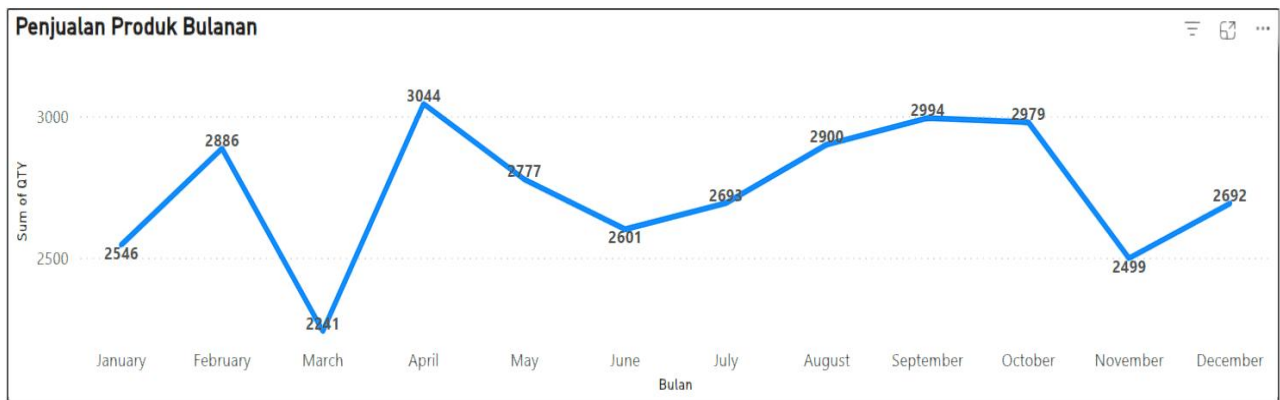


terjual, tetapi kembali turun pada bulan Mei menjadi 2.543 unit. Juni mencatat peningkatan terbesar tahun ini dengan 2.978 unit terjual.

Namun, pada bulan Juli, kembali turun drastis menjadi 2.401 unit. Agustus menunjukkan sedikit peningkatan menjadi 2.687 unit, dan September mencatat peningkatan lagi menjadi 2.728 unit. Penjualan turun tajam pada bulan Oktober menjadi 2.254 unit. November mengalami peningkatan signifikan lagi menjadi 2.898 unit, sebelum turun lagi pada bulan Desember dengan 2.469 unit terjual.

Dalam penjualan Aqua galon hingga tahun 2022, terjadi peningkatan penjualan rata-rata 0,97 unit per bulan. Meskipun ada beberapa bulan dengan penjualan yang menurun, tren keseluruhan tahun ini cenderung menunjukkan peningkatan penjualan yang sangat kecil. Tren ini menandakan stabilitas permintaan tetapi memungkinkan terjadinya fluktuasi bulanan.

- Cleo Galon



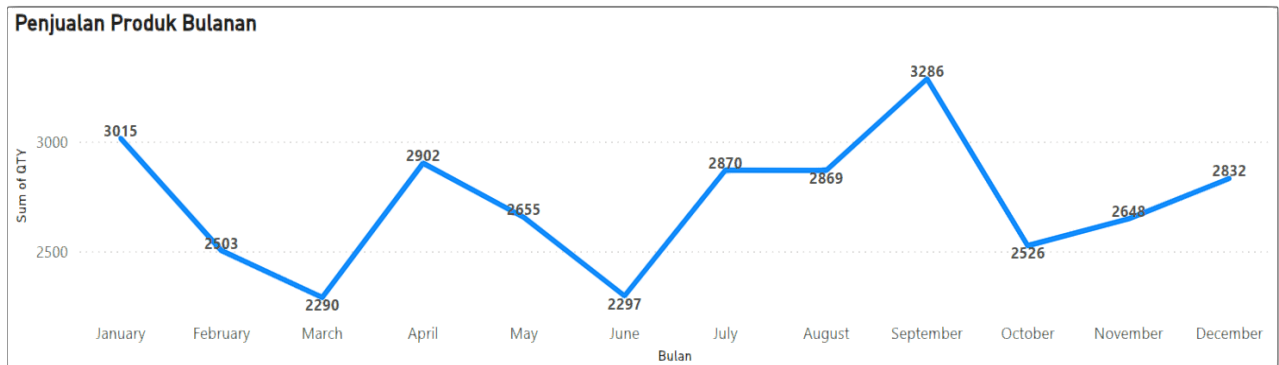
Data dari grafik diatas merupakan penjualan bulanan selama satu tahun dari produk Cleo galon. Januari dimulai dengan penjualan sebanyak 2546 unit, penjualan meningkat sedikit pada bulan Februari menjadi 2886 unit. Namun, pada bulan Maret, terjadi penurunan besar menjadi 2241 unit. Pada bulan April, peningkatan tajam tercatat pada penjualan sebanyak 3044 unit, penjualan berjalan baik hingga bulan Mei dengan penjualan sebanyak 2777 unit. Pada bulan Juni, terjadi penurunan dengan penjualan sebanyak 2601 unit sebelum sedikit meningkat pada bulan Juli dengan penjualan sebanyak 2693 unit.

Penjualan pada bulan Agustus lebih baik dengan penjualan sebanyak 2900 unit, dan peningkatan ini berlanjut pada bulan September dengan penjualan sebanyak 2994 unit. Penjualan tetap stabil pada bulan Oktober dengan penjualan sebanyak 2979 unit sebelum turun sedikit pada bulan November menjadi 2499 unit. Tahun tersebut berakhir dengan penjualan sebanyak 2692 unit pada bulan Desember.

Pada penjualan tahun ini menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 30.06 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan cenderung menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun. Tren

ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang cukup konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan.

- Club Galon

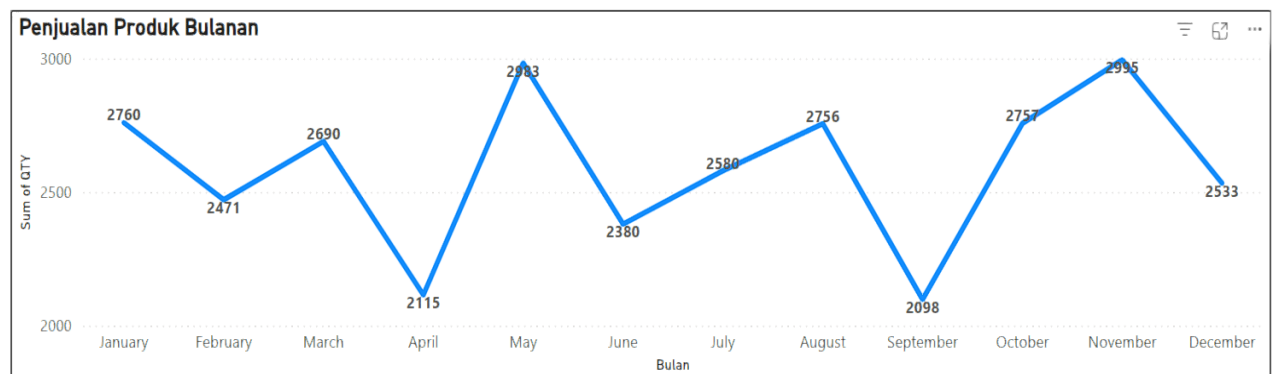


Bulan Januari diawali dengan catatan penjualan yang kuat dengan 3015 unit, tetapi turun menjadi 2603 unit pada bulan Februari dan selanjutnya menjadi 2290 unit pada bulan Maret. Penjualan kembali meningkat pada bulan April dengan 2902 unit, lalu turun lagi menjadi 2655 unit pada bulan Mei. Angka terendah tercatat pada bulan Juni dengan 2297 unit terjual.

Tren kenaikan pada bulan Juli membuat penjualan meningkat menjadi 2870 unit. Pada bulan Agustus, penjualan tetap stabil pada 2869 unit terjual. September meningkat cukup banyak dengan jumlah tertinggi hingga saat ini: 3286 unit terjual. Penjualan turun tajam pada bulan Oktober menjadi 2526 unit dan sedikit meningkat lagi pada bulan November menjadi 2648 unit. Desember ditutup dengan 2832 unit terjual.

Penjualan Club galon secara bulanan di tahun 2022 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 78.49 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang konsisten meskipun ada fluktuasi bulanan.

- LeMineral Galon



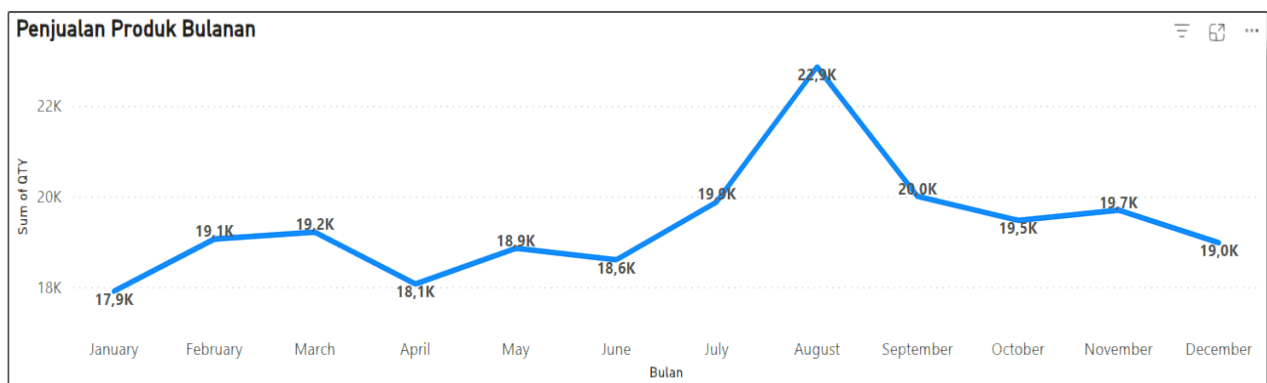
Penjualan dimulai dengan cukup baik pada bulan Januari dengan 2760 unit terjual, namun mengalami penurunan pada bulan Februari menjadi 2471 unit. Pada bulan

Maret, penjualan kembali meningkat menjadi 2690 unit, namun menurun drastis pada bulan April dengan 2115 unit terjual. Bulan Mei mencatatkan peningkatan signifikan dengan 2983 unit terjual, namun penjualan kembali menurun pada bulan Juni menjadi 2380 unit.

Bulan Juli menunjukkan sedikit kenaikan dengan 2580 unit terjual, dan bulan Agustus mencatatkan angka yang mirip dengan Januari, yakni 2756 unit. Bulan September menurun drastis menjadi 2098 unit, namun kembali meningkat pada bulan Oktober dengan 2757 unit terjual. Bulan November mencatatkan penjualan tertinggi tahun ini dengan 2995 unit, namun kembali menurun pada bulan Desember dengan 2533 unit terjual.

Di tahun 2022 secara bulanan penjualan LeMineral galon menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 6.20 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mungkin mencerminkan fluktuasi permintaan pasar atau faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan secara keseluruhan.

Selanjutnya berikut adalah penjelasan terkait dengan tren penjualan pada produk kategori air minum kemasan.

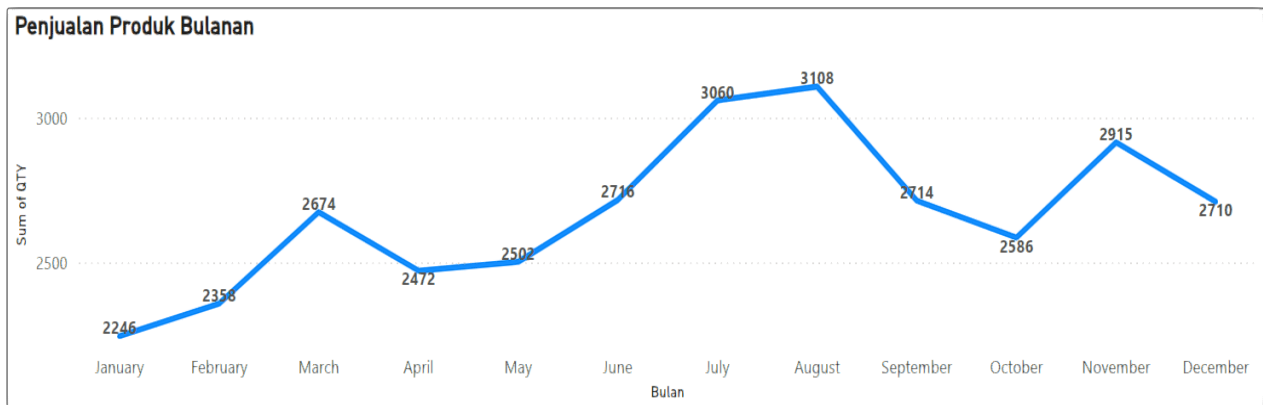


Secara umum penjualan produk air minum kemasan pada tahun 2022 secara bulanan di toko Tirta Nusa dapat dilihat pada grafik diatas. Penjualan dimulai dengan 17,9 ribu unit pada Januari, meningkat menjadi 19,1 ribu unit pada Februari, dan mencapai 19,2 ribu unit pada Maret. Pada April, penjualan turun menjadi 18,1 ribu unit tetapi naik lagi pada Mei dengan 18,9 ribu unit terjual Juni mencatat sedikit penurunan menjadi 18,6 ribu unit.

Juli mengalami peningkatan besar dengan 19,9 ribu unit terjual, dan puncaknya pada Agustus dengan 22,9 ribu unit. Pada September, penjualan sebesar 20 ribu unit dan turun menjadi 19,5 ribu unit pada Oktober. Penjualan sedikit meningkat pada November menjadi 19,7 ribu unit dan mengakhiri tahun dengan 19 ribu unit terjual pada Desember.

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. Hal ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang konsisten, meskipun terdapat fluktuasi bulanan. Berikut untuk detail tren penjualan setiap produk air minum kategori air minum kemasan.

- Aqua Botol

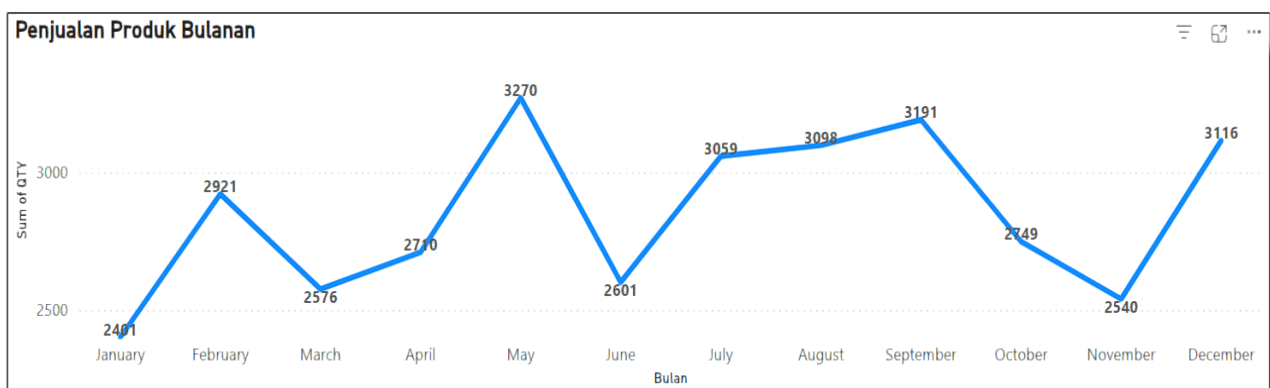


Penjualan dimulai dengan baik pada bulan Januari dengan 2246 unit terjual. Angka ini meningkat pada bulan Februari menjadi 2358 unit, dan terus bertambah pada bulan Maret hingga mencapai 2674 unit. Namun, pada bulan April terjadi penurunan menjadi 2472 unit. Pada bulan Mei, penjualan meningkat sedikit menjadi 2502 unit dan kembali naik pada bulan Juni dengan 2716 unit terjual.

Bulan Juli mencatatkan peningkatan signifikan dengan 3060 unit terjual, angka tertinggi sepanjang tahun. Penjualan terus meningkat pada bulan Agustus mencapai 3108 unit. Namun, penjualan turun pada bulan September menjadi 2714 unit dan sedikit menurun lagi pada bulan Oktober dengan 2586 unit terjual. Bulan November mencatatkan peningkatan lagi dengan 2915 unit, sebelum sedikit menurun pada bulan Desember dengan 2710 unit terjual.

Dalam penjualan tahun 2022 ini produk Aqua botol mengalami peningkatan rata-rata sebesar 3.45 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan yang sangat kecil dalam penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan stabilitas dalam permintaan dengan fluktuasi bulanan yang minor.

- Aqua Gelas



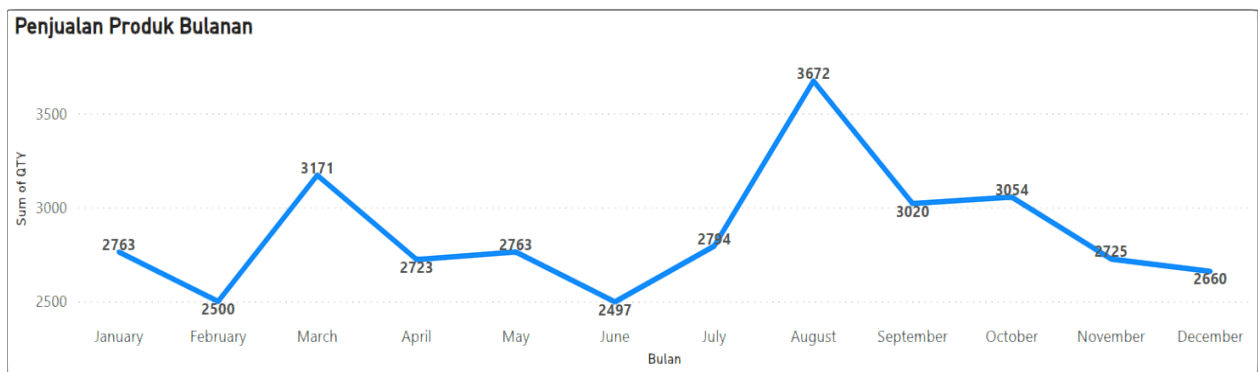
Penjualan dimulai dengan 2.401 unit pada bulan Januari, kemudian benar-benar meroket pada bulan Februari menjadi 2.921 unit. Penjualan pada bulan Maret turun menjadi 2.576 unit, sementara penjualan kembali meningkat pada bulan April menjadi

2.710 unit. Pada bulan Mei menunjukkan peningkatan terbesar sepanjang tahun dengan penjualan sebanyak 3.270 unit.

Jika melihat pada bulan Juni, terjadi penurunan jumlah penjualan menjadi 2.601 unit. Pada bulan Juli dan Agustus, penjualan terus meningkat, masing-masing sebanyak 3.059 dan 3.098 unit. Penjualan kembali meningkat pada bulan September menjadi 3.191 unit tetapi turun menjadi 2.749 unit pada bulan Oktober. Penjualan kembali turun pada bulan November menjadi 2.540 unit dan mengakhiri tahun dengan peningkatan menjadi 3.116 unit pada bulan Desember.

Pola penjualan tahun 2022 menunjukkan penurunan rata-rata 25,80 unit yang terjual setiap bulan. Meskipun benar bahwa ada beberapa bulan dengan peningkatan penjualan yang luar biasa, secara umum, tren keseluruhan menurun sepanjang tahun. Hal ini mungkin mencerminkan beberapa fluktuasi musiman yang relevan dengan perubahan permintaan pasar yang memengaruhi total penjualan.

- Cleo Botol

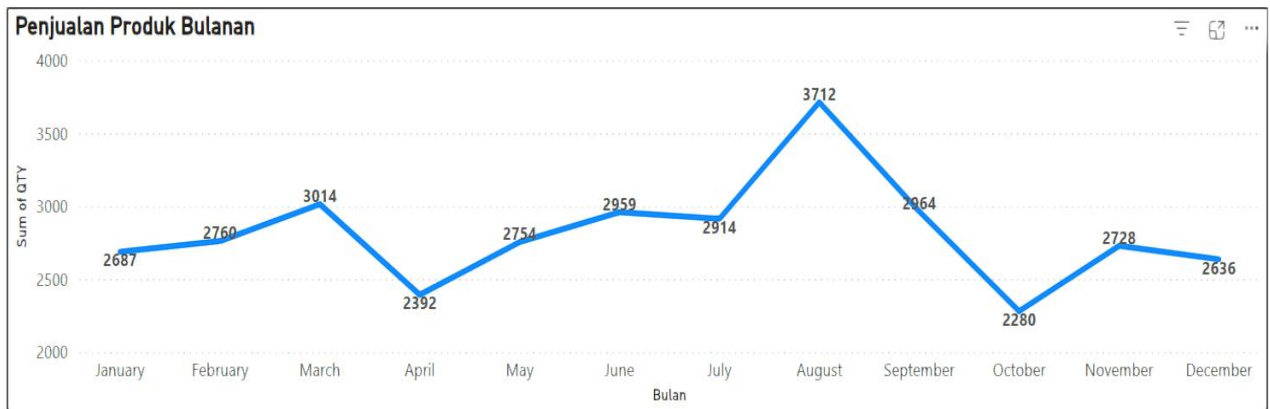


Penjualan dimulai dengan baik pada bulan Januari dengan 2763 unit terjual. Namun, terjadi penurunan pada bulan Februari menjadi 2500 unit. Bulan Maret mencatatkan peningkatan tajam menjadi 3171 unit, sebelum kembali turun pada bulan April menjadi 2723 unit. Bulan Mei menyamai angka penjualan Januari dengan 2763 unit terjual, tetapi kembali turun pada bulan Juni dengan 2497 unit.

Pada bulan Juli, penjualan meningkat menjadi 2794 unit dan mengalami lonjakan signifikan pada bulan Agustus dengan 3672 unit terjual, tertinggi sepanjang tahun. Bulan September mencatatkan penurunan menjadi 3020 unit, sementara Oktober mengalami sedikit peningkatan menjadi 3054 unit. Penjualan menurun kembali pada bulan November menjadi 2725 unit, dan menutup tahun dengan 2660 unit terjual pada bulan Desember.

Secara umum penjualan Cleo botol selama tahun 2022 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 3.66 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang signifikan sepanjang tahun, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan kecil dalam penjualan. Hal ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang stabil meskipun ada beberapa bulan dengan penurunan penjualan.

- Club Botol

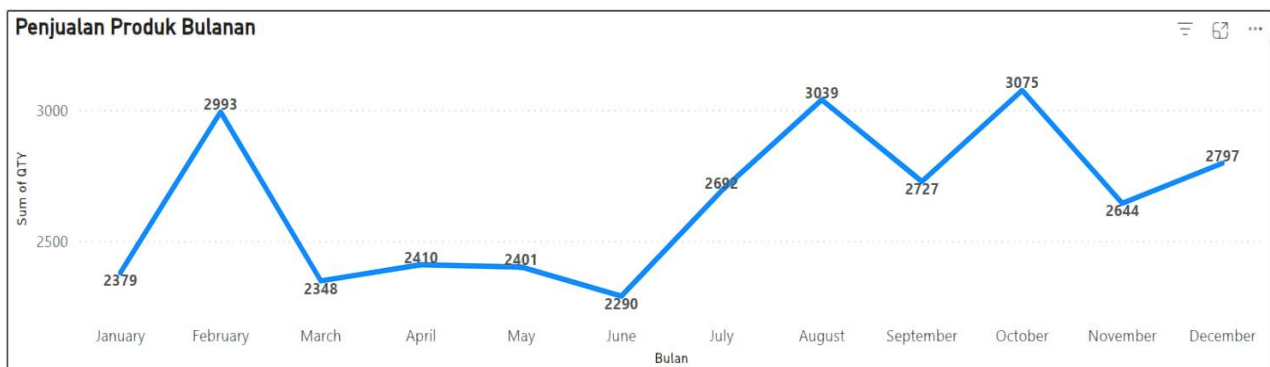


Januari menandai dimulainya penjualan dengan 2687 unit terjual, Februari menunjukkan sedikit peningkatan dengan 2760 unit terjual, sementara Maret melihat peningkatan terbesar dengan 3014 unit terjual. Penjualan turun drastis pada bulan April menjadi 2392 unit. Pada bulan Mei, ada pemulihan ke 2754 unit terjual dan meningkat lebih lanjut pada bulan Juni dengan 2959 unit.

Pada bulan Juli, ada sedikit penurunan penjualan menjadi 2914 unit, diikuti oleh lonjakan besar pada bulan Agustus dengan penjualan tertinggi untuk tahun ini, di 3712 unit. Ada penurunan pada bulan September menjadi 2964 unit dan penurunan yang lebih besar pada bulan Oktober, menjadi 2280 unit. Angka-angka itu meningkat lagi pada bulan November menjadi 2728 unit terjual dan mengakhiri tahun dengan 2636 unit terjual pada bulan Desember.

Dari data penjualan yang tercatat, dapat diamati bahwa terjadi peningkatan rata-rata 34,01 unit penjualan per bulan. Meskipun terjadi fluktuasi yang signifikan sepanjang tahun, tren keseluruhan menunjukkan pertumbuhan penjualan yang stabil. Hal ini selanjutnya dapat menyiratkan bahwa ada permintaan pasar yang relatif kuat, meskipun terjadi penurunan penjualan dalam beberapa bulan.

- Club Gelas



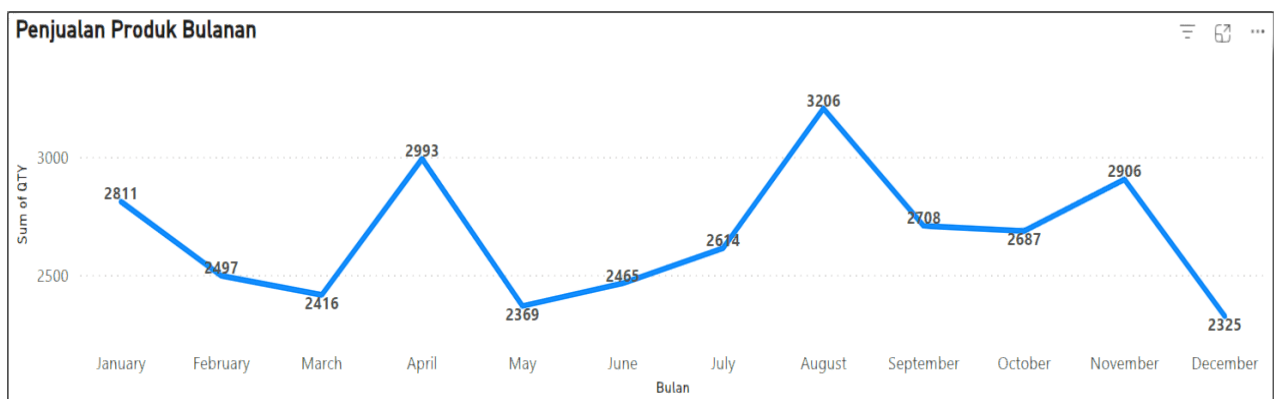
Dalam penjualan selama tahun 2022 yang dihitung selama periode bulanan dari produk Club gelas penjualan dimulai dengan 2379 unit pada bulan Januari. Februari mencatatkan peningkatan signifikan menjadi 2993 unit, namun turun pada bulan Maret

dengan 2348 unit terjual. April menunjukkan sedikit pemulihan dengan 2410 unit, sementara Mei mencatatkan penjualan serupa dengan 2401 unit. Bulan Juni menunjukkan penurunan lebih lanjut menjadi 2290 unit.

Pada bulan Juli, penjualan naik menjadi 2692 unit, dan mencatatkan lonjakan signifikan pada bulan Agustus dengan 3039 unit, tertinggi sepanjang tahun. Penjualan turun sedikit pada bulan September menjadi 2727 unit, namun kembali meningkat pada bulan Oktober dengan 3075 unit terjual. Penjualan menurun pada bulan November menjadi 2644 unit, namun tahun ditutup dengan peningkatan pada bulan Desember mencapai 2797 unit terjual.

Pada penjualan Club gelas selama 2022 terdapat adanya peningkatan rata-rata sebesar 25.91 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan pertumbuhan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang cukup kuat dengan fluktuasi yang relatif moderat.

- LeMineral Botol



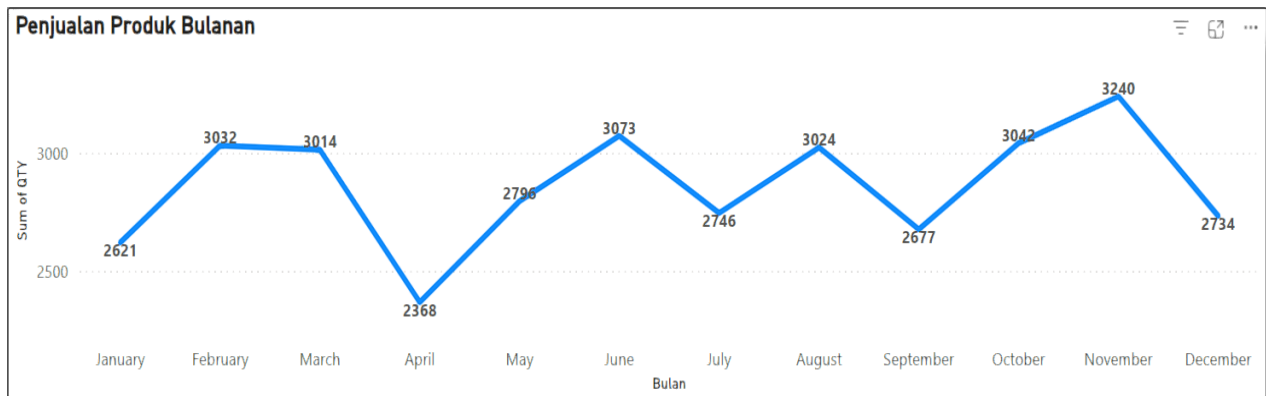
Penjualan dimulai dengan baik pada bulan Januari dengan penjualan sebanyak 2.811 unit, tetapi mengalami penurunan pada bulan Februari menjadi 2.497 unit. Pada bulan Maret terjadi penurunan tipis lagi menjadi 2.416 unit. Pada bulan April terjadi peningkatan besar menjadi 2.993 unit. Namun, pada bulan Mei, penjualan turun menjadi 2.369 unit. Pada bulan Juni kembali membaik sedikit menjadi 2.465 unit.

Pada bulan Juli, penjualan meningkat menjadi 2.614 unit; pada bulan Agustus, terjadi peningkatan tajam menjadi 3.206 unit, yang merupakan rekor tertinggi sepanjang masa. Pada bulan September, penjualan turun menjadi 2.708 unit dan pada bulan Oktober terus merosot menjadi 2.687 unit. Terjadi sedikit pemulihan pada bulan November dengan penjualan sebanyak 2.906 unit, tetapi penjualan turun lagi pada bulan Desember menjadi 2.325 unit.

Selama periode 12 bulan pada tahun 2022, penjualan LeMinerale botol menunjukkan tren peningkatan dengan rata-rata bulanan sebesar 54,73 unit. Meskipun penjualan menurun selama beberapa bulan, tren keseluruhan sangat kuat hampir sepanjang tahun. Hal ini menunjukkan permintaan pasar yang stabil dengan fluktuasi moderat dari bulan ke bulan.



- Santri Gelas

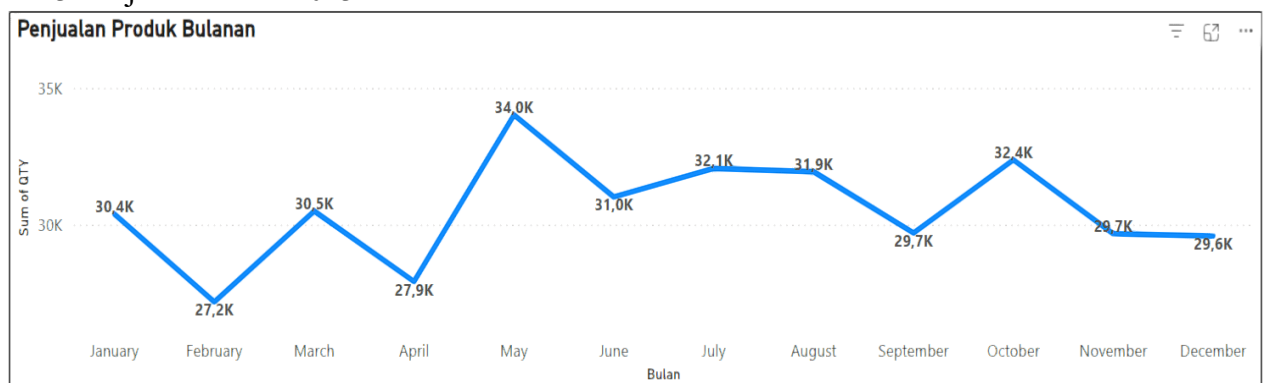


Dalam kurun waktu satu tahun penjualan produk Santri gelas penjualan dimulai dengan cukup baik pada bulan Januari dengan 2621 unit terjual, lalu meningkat tajam pada bulan Februari dengan 3032 unit. Bulan Maret mempertahankan angka penjualan tinggi dengan 3014 unit terjual. Namun, pada bulan April, terjadi penurunan signifikan menjadi 2368 unit. Penjualan kembali naik pada bulan Mei dengan 2795 unit terjual dan mencapai puncaknya pada bulan Juni dengan 3073 unit.

Pada bulan Juli, penjualan menurun menjadi 2746 unit, tetapi kembali meningkat pada bulan Agustus dengan 3024 unit terjual. Bulan September menunjukkan penurunan kembali menjadi 2677 unit, sementara bulan Oktober mengalami lonjakan penjualan menjadi 3042 unit. Bulan November mencatatkan penjualan tertinggi tahun ini dengan 3240 unit, sebelum akhirnya turun pada bulan Desember dengan 2734 unit terjual.

Penjualan produk Santri gelas secara umum pada 2022 menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 20.70 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan yang signifikan, tren keseluruhan menunjukkan sedikit penurunan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mungkin mencerminkan fluktuasi musiman atau faktor eksternal yang mempengaruhi permintaan pasar.

#### 4.1.3 Penjualan tahun 2023



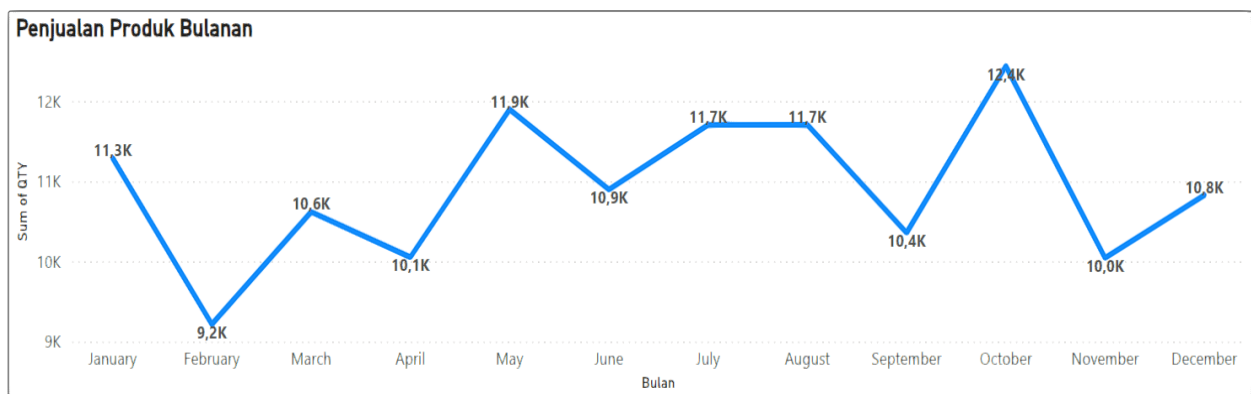
Pada tahun 2023 tren penjualan produk air minum secara umum pada toko tirta dapat dilihat pada grafik diatas. Penjualan pada bulan Januari cukup baik, yakni 30.400 unit. Namun, pada bulan Februari, terjadi penurunan tajam menjadi 27.200 unit. Pada bulan Maret kembali menunjukkan peningkatan sebesar 30.500 unit, tetapi turun pada bulan April menjadi 27.900



unit. Pada bulan Mei kembali menunjukkan peningkatan pesat dan penjualan mencapai 34.000 unit, tertinggi pada tahun tersebut.

Pada bulan Juni, terjadi sedikit penurunan menjadi 31.000 unit, tetapi kemudian meningkat lagi pada bulan Juli menjadi 32.100 unit. Pada bulan Agustus menunjukkan angka yang sama dengan 31.900 unit. Namun, terjadi sedikit penurunan pada bulan September menjadi 29.700 unit. Pada bulan Oktober kembali menunjukkan peningkatan dengan 32.400 unit terjual; namun, penjualan turun pada bulan November dan Desember dengan masing-masing 29.700 dan 29.600 unit terjual.

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. Tren ini mungkin disebabkan oleh musim atau perubahan permintaan pasar. Untuk penjabaran lebih detail pada penjualan kategori air minum galon dapat dilihat pada grafik dibawah ini.

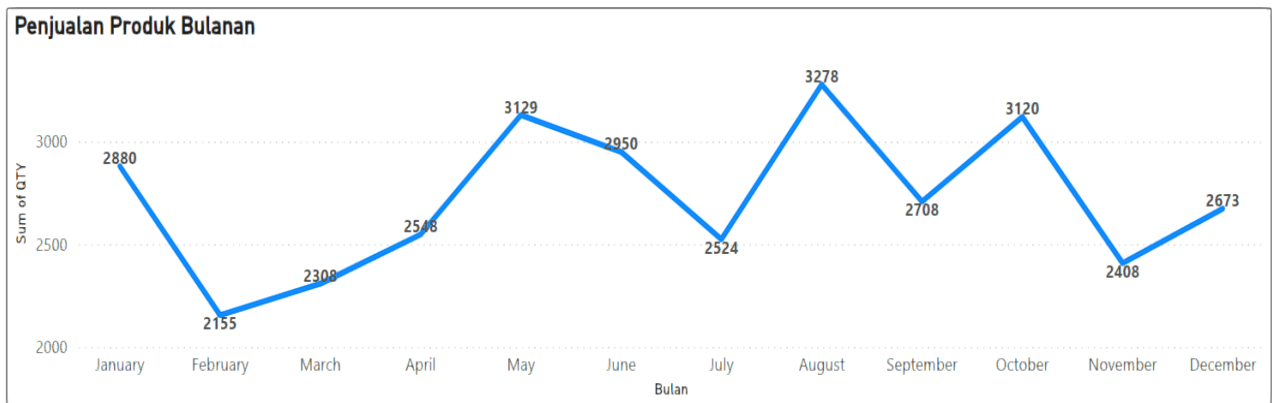


Dapat dilihat untuk penjualan produk kategori air minum galon secara umum pada tahun 2023 dimulai dengan 11.300 unit yang terjual pada bulan Januari, penjualan anjlok drastis pada bulan Februari menjadi 9.200 unit. Pada bulan Maret, jumlahnya naik menjadi 10.600 unit, dan pada bulan April sedikit menurun menjadi 10.100 unit. Pada bulan Mei terjadi lonjakan penjualan sebanyak 11.900 unit tetapi turun lagi pada bulan Juni menjadi 10.900 unit.

Penjualan kembali meningkat pada bulan Juli menjadi 11.700 unit dan bertahan hampir pada level yang sama pada bulan Agustus dengan 11.705 unit yang terjual. Penjualan agak turun pada bulan September menjadi 10.400 unit tetapi kembali melonjak pada bulan Oktober dengan 12.400 unit, yang merupakan angka tertinggi untuk tahun ini. Penjualan kembali turun tajam pada bulan November menjadi 10.000 unit, dan mengakhiri tahun dengan peningkatan pada bulan Desember menjadi 10.800 unit.

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. Hal ini menunjukkan pertumbuhan permintaan yang relatif stabil dengan fluktuasi bulanan. Berikut untuk detail tren penjualan setiap produk air minum kategori air minum galon.

- Aqua Galon

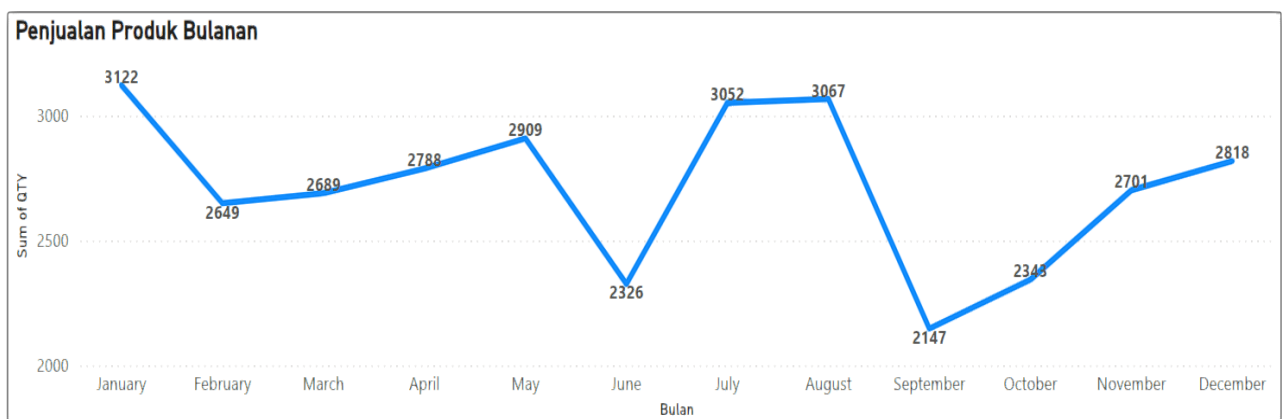


Penjualan dimulai dengan kuat pada bulan Januari dengan 2880 unit terjual, namun mengalami penurunan tajam pada bulan Februari menjadi 2155 unit. Bulan Maret mencatatkan kenaikan kecil dengan 2308 unit, dan terus meningkat pada bulan April menjadi 2548 unit. Mei menunjukkan lonjakan signifikan dengan 3129 unit terjual, sementara bulan Juni sedikit menurun menjadi 2950 unit.

Bulan Juli mencatatkan penurunan menjadi 2524 unit, namun penjualan melonjak pada bulan Agustus mencapai 3278 unit, tertinggi sepanjang tahun. Penjualan turun lagi pada bulan September menjadi 2708 unit, kemudian meningkat pada bulan Oktober dengan 3120 unit terjual. Bulan November kembali mencatatkan penurunan menjadi 2408 unit, namun tahun ditutup dengan sedikit peningkatan pada bulan Desember dengan 2673 unit terjual.

Pada penjualan periode 2023 ini menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 24 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun. Hal ini mungkin mencerminkan fluktuasi musiman atau perubahan permintaan pasar.

- Cleo Galon

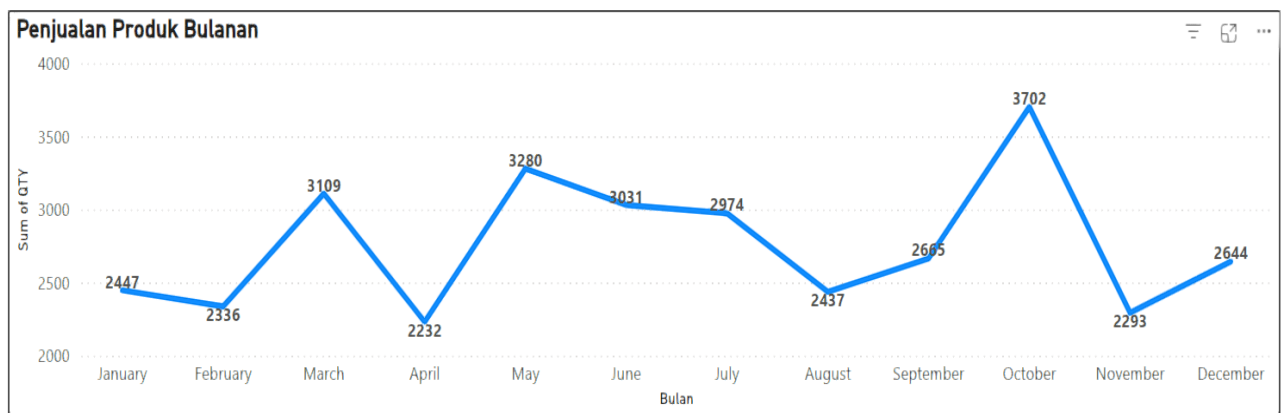


Dibulan Januari mengawali tahun dengan penjualan yang kuat dengan 3.122 unit, tetapi turun menjadi 2.649 unit pada Februari. Maret mengalami sedikit peningkatan menjadi 2.689 unit terjual dan peningkatan lebih lanjut pada April menjadi 2.788 unit. Penjualan

terus menunjukkan peningkatan pada Mei menjadi 2.909 unit tetapi turun drastis pada Juni menjadi 2.326 unit. Juli melihat jumlah ini meningkat drastis menjadi 3.052 unit; Agustus menunjukkan sedikit peningkatan menjadi 3.067 unit terjual. Ada penurunan substansial pada September dengan penjualan hanya 2.147 unit. Ini sedikit membaik pada Oktober ketika 2.343 unit terjual. Itu kembali naik pada November menjadi 2.701 unit dan mengakhiri tahun pada Desember pada 2.818 unit terjual.

Selama periode 12 bulan, penjualan pada tahun 2023 menunjukkan peningkatan rata-rata sebesar 24,80 unit per bulan. Ada beberapa bulan yang mengalami penurunan cukup besar, tetapi tren keseluruhannya adalah peningkatan sepanjang tahun. Tren ini menunjukkan permintaan pasar yang relatif stabil dengan beberapa fluktuasi bulanan.

- Club Galon

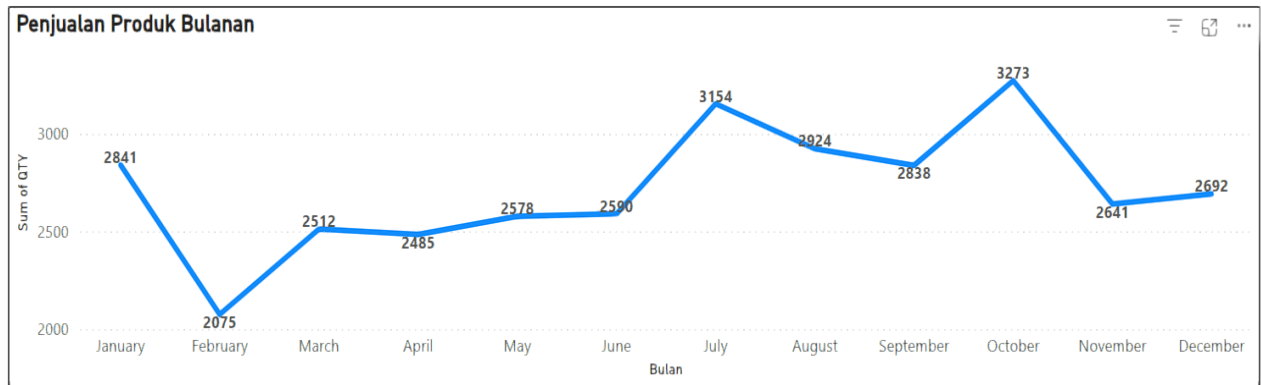


Selama periode penjualan Club galon di tahun 2023 dimulai dengan 2447 unit terjual pada bulan Januari, diikuti penurunan kecil pada bulan Februari menjadi 2336 unit. Bulan Maret mencatatkan peningkatan signifikan menjadi 3109 unit, namun penjualan kembali turun pada bulan April menjadi 2232 unit. Pada bulan Mei, penjualan melonjak menjadi 3280 unit, diikuti oleh penurunan pada bulan Juni menjadi 3031 unit. Bulan Juli melihat penurunan kecil lagi menjadi 2974 unit, dan penjualan terus menurun pada bulan Agustus menjadi 2437 unit.

Namun, bulan September mencatatkan peningkatan menjadi 2665 unit, dan bulan Oktober melihat lonjakan tajam dengan 3702 unit terjual, yang merupakan tertinggi sepanjang tahun. Penjualan menurun tajam pada bulan November menjadi 2293 unit, sebelum sedikit meningkat pada bulan Desember dengan 2644 unit terjual.

Dari data penjualan Club galon selama 2023 terlihat adanya peningkatan rata-rata sebesar 30.51 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang cukup signifikan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang konsisten dengan beberapa bulan yang menunjukkan penurunan sementara.

- LeMineral Galon

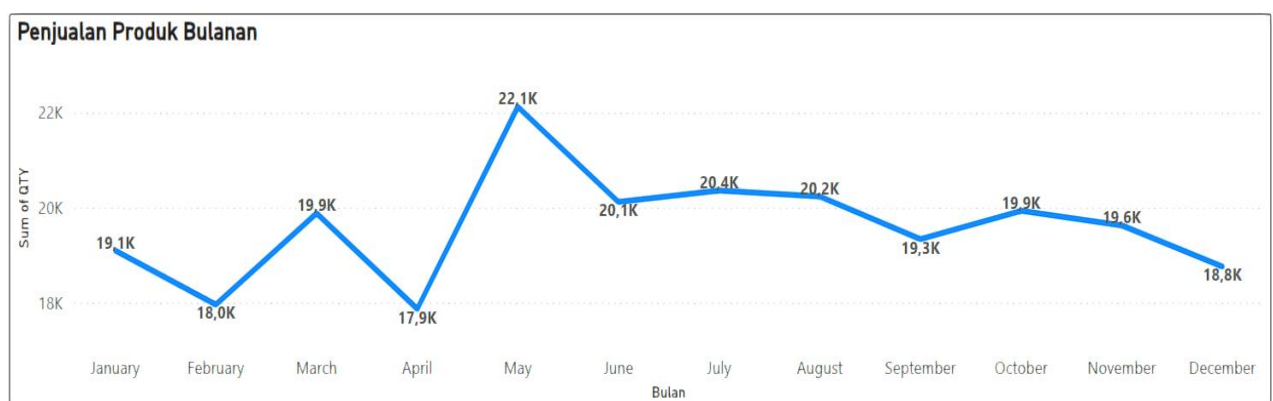


Penjualan dimulai dengan 2841 unit pada bulan Januari, tetapi turun tajam menjadi 2075 unit pada bulan Februari. Pada bulan Maret, jumlah unit yang terjual meningkat menjadi 2512, dan sekali lagi pada bulan April, meskipun sedikit, menjadi 2485. Pada bulan Mei, penjualan naik menjadi 2578 unit dan sekali lagi sedikit pada bulan Juni menjadi 2590 unit.

Pada bulan Juli terjadi peningkatan besar menjadi 3154 unit, tetapi turun pada bulan Agustus menjadi 2924 unit. Pada bulan September terjadi sedikit penurunan menjadi 2838 unit, sebelum penjualan mencapai puncaknya pada bulan Oktober dengan 3273 unit terjual. Penjualan turun pada bulan November menjadi 2641 unit dan tahun berakhir dengan 2692 unit terjual pada bulan Desember.

Penjualan LeMineral galon pada periode 2023 menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 22.21 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan penjualan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun. Tren ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang cukup kuat, meskipun terdapat fluktuasi bulanan.

Selanjutnya berikut adalah penjelasan terkait dengan tren penjualan pada produk kategori air minum kemasan.



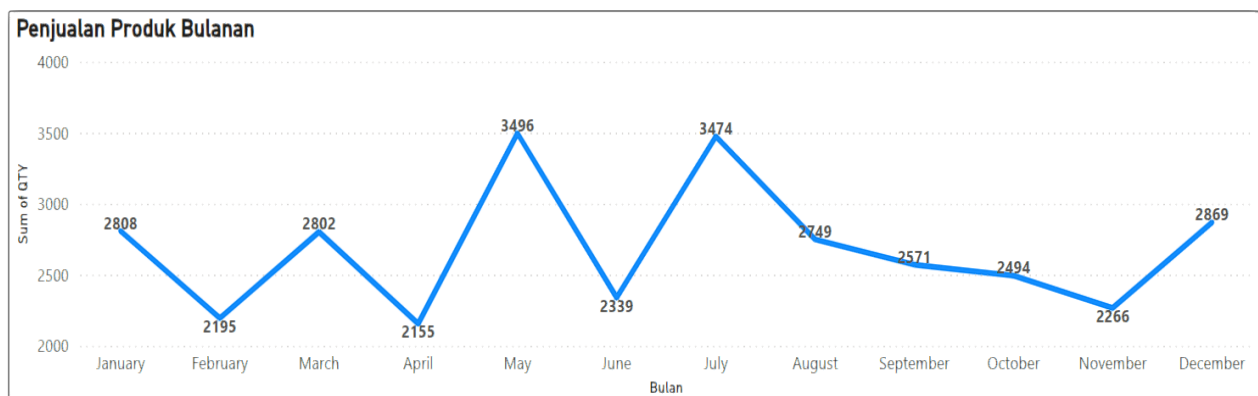
Secara umum penjualan produk air minum kemasan pada tahun 2023 secara bulanan di toko Tirta Nusa dapat dilihat pada grafik diatas. Penjualan dimulai dengan 19,1 ribu unit pada bulan Januari dan menurun menjadi 18 ribu unit pada bulan Februari. Pada bulan Maret, penjualan meningkat lagi menjadi 19,9 ribu unit, namun kembali turun menjadi 17,9 ribu unit pada bulan April. Bulan Mei mencatatkan lonjakan signifikan dengan 22,1 ribu unit terjual, tertinggi

sepanjang tahun. Bulan Juni melihat penurunan kecil menjadi 20,1 ribu unit, dan penjualan tetap stabil pada bulan Juli dengan 20,4 ribu unit.

Pada bulan Agustus, penjualan sedikit menurun menjadi 20,2 ribu unit, sementara bulan September mencatatkan penurunan lebih lanjut menjadi 19,3 ribu unit. Bulan Oktober melihat peningkatan kembali menjadi 19,9 ribu unit, namun penjualan turun sedikit menjadi 19,6 ribu unit pada bulan November. Tahun ditutup dengan penurunan pada bulan Desember menjadi 18,8 ribu unit terjual.

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. Hal ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang cukup kuat dengan fluktuasi bulanan yang moderat. Berikut untuk detail tren penjualan setiap produk air minum kategori air minum kemasan.

- Aqua Botol

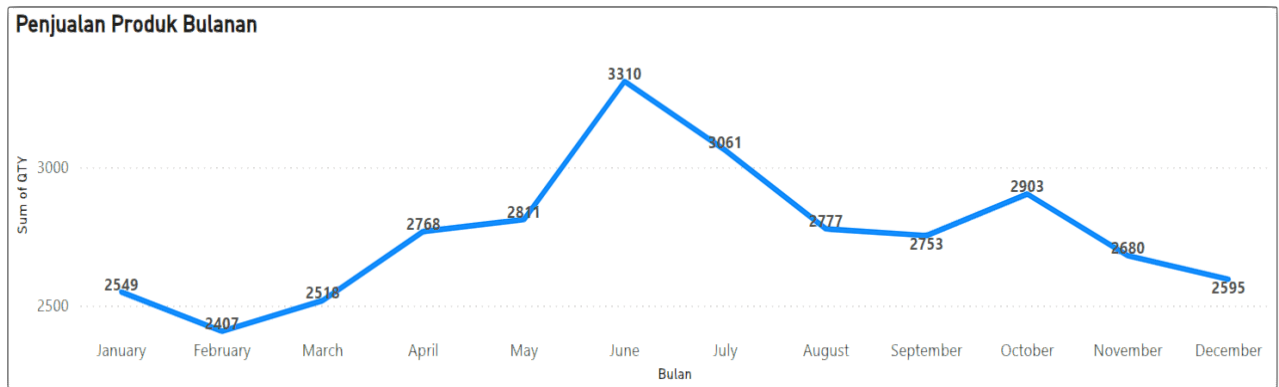


Pada awal tahun di bulan Januari jumlah penjualan cukup kuat dengan 2.808 unit terjual, tetapi turun tajam menjadi 2.195 unit pada Februari. Pada Maret, penjualan kembali naik menjadi 2.802 unit; namun, April kembali turun menjadi 2.135 unit. Unit yang terjual melonjak tinggi pada Mei menjadi 3.496, meskipun Juni turun lagi menjadi 2.339 unit.

Penjualan meningkat drastis pada Juli menjadi 3.474 unit, kemudian Agustus turun menjadi 2.749 unit. September berlanjut dengan penurunan lagi menjadi 2.571 unit dan Oktober kembali turun pada 2.494 unit yang terjual. Penjualan November turun menjadi 2.266 unit sementara Desember menunjukkan sedikit peningkatan dengan penjualan 2.869 unit.

Selama periode 2023, penjualan Aqua botol turun rata-rata 8,24 unit per bulan. Dalam beberapa bulan, terjadi peningkatan penjualan yang besar, tetapi sepanjang tahun, trennya menurun. Hal ini mungkin hanya menunjukkan fluktuasi permintaan pasar atau faktor lain di luar data ini yang memengaruhi penjualan.

- Aqua Gelas



Dari grafik diatas yang menunjukkan data penjualan Aqua gelas selama periode 2023 dapat dilihat penjualan dimulai dengan baik pada bulan Januari dengan 2549 unit terjual, namun mengalami penurunan pada bulan Februari menjadi 2407 unit. Bulan Maret mencatatkan pemulihan kecil dengan 2518 unit terjual, dan penjualan terus meningkat pada bulan April menjadi 2768 unit. Pada bulan Mei, penjualan terus naik mencapai 2811 unit, dan bulan Juni mencatatkan lonjakan signifikan dengan 3310 unit terjual, tertinggi sepanjang tahun.

Bulan Juli melihat sedikit penurunan dengan 3061 unit terjual, sementara bulan Agustus mencatatkan penurunan lebih lanjut menjadi 2777 unit. Bulan September mencatatkan penurunan kecil dengan 2753 unit terjual, tetapi bulan Oktober menunjukkan peningkatan kembali dengan 2903 unit. Bulan November melihat penurunan lagi menjadi 2680 unit, dan tahun ditutup dengan 2595 unit terjual pada bulan Desember.

Pada penjualan Aqua gelas menunjukkan adanya peningkatan rata-rata sebesar 24.07 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi signifikan sepanjang tahun, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan yang stabil. Hal ini mengindikasikan adanya pertumbuhan permintaan yang kuat dengan beberapa bulan mengalami penurunan sementara.

- Cleo Botol

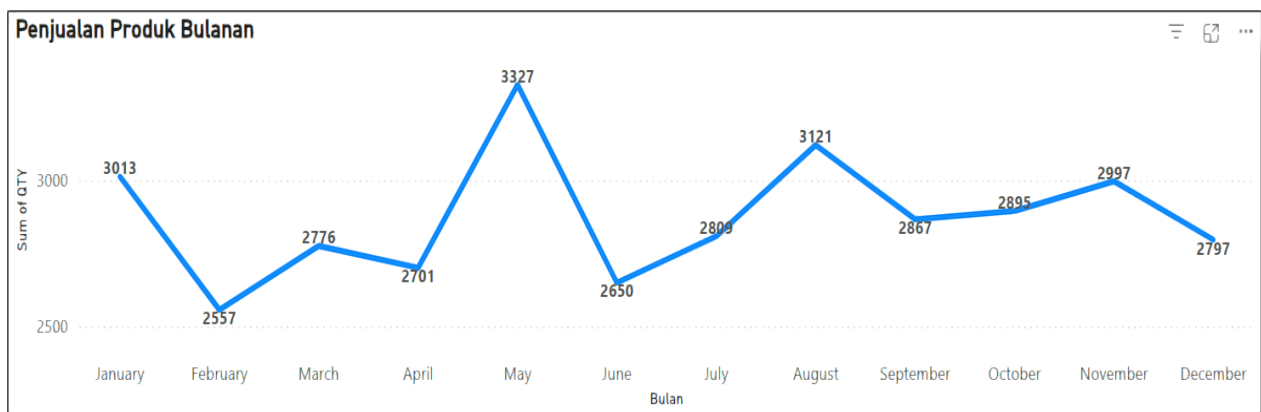


Penjualan dimulai dengan 2.708 unit pada bulan Januari dan menurun pada bulan Februari menjadi 2.430 unit. Pada bulan Maret, terjadi peningkatan signifikan menjadi

3.101 unit, tetapi pada bulan April, penjualan menurun lagi menjadi 2.639 unit. Bulan Mei dan Juni mencatat angka penjualan tertinggi dengan masing-masing terjual 3.516 dan 3.552 unit. Namun, pada bulan Juli, penjualan menurun lagi menjadi 2.637 unit. Pada bulan Agustus terjadi peningkatan tipis menjadi 2.956 unit, diikuti oleh penurunan pada bulan September menjadi 2.807 unit. Pada bulan Oktober dan November penjualan tetap baik yaitu masing-masing 2.939 dan 2.941 unit, tetapi penjualan anjlok drastis pada bulan Desember menjadi 1.981 unit.

Pada periode penjualan tahun 2023, terjadi peningkatan rata-rata penjualan produk Cleo botol sebanyak 27,36 unit penjualan per bulan. Meskipun menunjukkan fluktuasi yang besar, tren keseluruhannya adalah penjualan yang terus meningkat sepanjang tahun. Ini mungkin merupakan tanda permintaan pasar yang cukup kuat, meskipun pada bulan-bulan tertentu, produk tersebut mengalami penurunan singkat.

- Club Botol

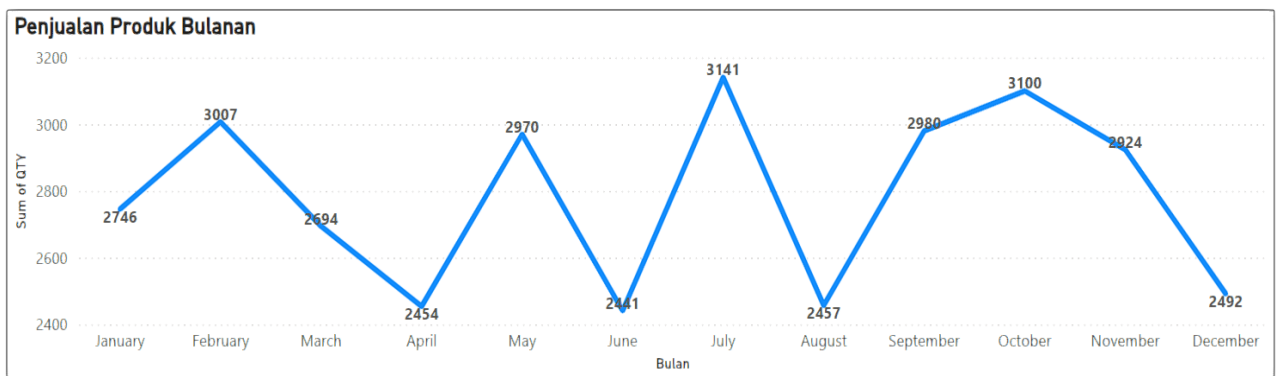


Pada grafik penjualan Club botol selama tahun 2023 dimulai dengan angka yang cukup tinggi pada bulan Januari dengan 3013 unit terjual, namun mengalami penurunan tajam pada bulan Februari menjadi 2557 unit. Pada bulan Maret, penjualan sedikit pulih dengan 2776 unit, sebelum menurun kembali pada bulan April menjadi 2701 unit. Bulan Mei mencatatkan peningkatan signifikan dengan 3327 unit terjual, meskipun bulan Juni kembali turun menjadi 2650 unit.

Bulan Juli melihat peningkatan kecil dengan 2809 unit terjual, dan bulan Agustus mencatatkan lonjakan menjadi 3121 unit, sebelum turun lagi pada bulan September dengan 2867 unit terjual. Bulan Oktober dan November mencatatkan penjualan stabil dengan masing-masing 2895 dan 2997 unit terjual, namun penjualan menurun kembali pada bulan Desember dengan 2797 unit terjual.

Dalam kurun waktu penjualan selama 12 bulan terjadi adanya peningkatan rata-rata sebesar 17.92 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat fluktuasi yang cukup signifikan, tren keseluruhan menunjukkan peningkatan penjualan sepanjang tahun. Hal ini mengindikasikan adanya permintaan pasar yang relatif stabil dengan beberapa bulan mengalami penurunan sementara.

- Club Gelas

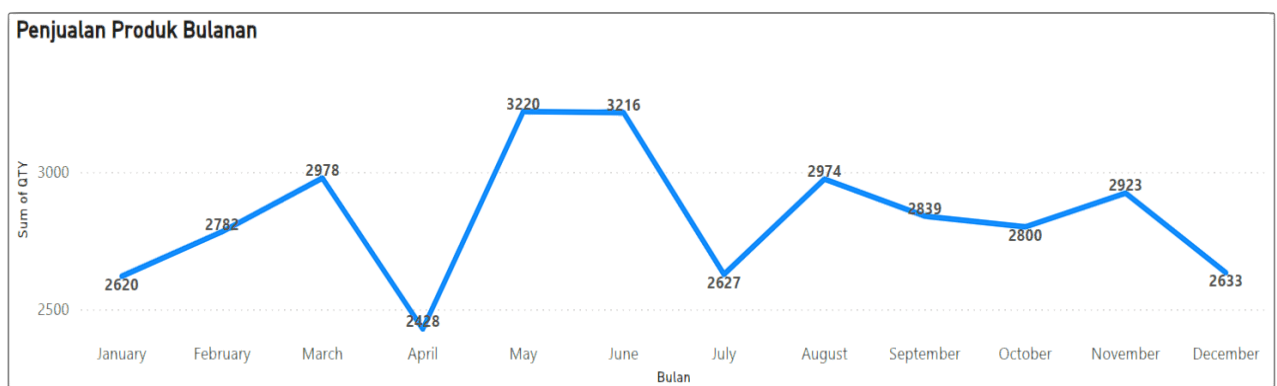


Penjualan naik turun cukup banyak sepanjang tahun. Dimulai dari 2.746 unit pada bulan Januari, penjualan meningkat menjadi 3.007 unit pada bulan Februari. Kemudian pada bulan Maret dan April, penjualan turun menjadi masing-masing 2.694 dan 2.454 unit. Pada bulan Mei, terjadi peningkatan besar menjadi 2.970 unit sebelum turun pada bulan Juni menjadi 2.441 unit.

Penjualan benar-benar meningkat pada bulan Juli menjadi 3.141 unit, tertinggi untuk tahun ini. Agustus turun drastis menjadi 2.457 unit dan September kembali mencatat peningkatan menjadi 2.980 unit. Oktober mencapai puncak tertinggi kedua dengan 3.100 unit terjual dan diikuti oleh penurunan pada bulan November menjadi 2.924 unit, mengakhiri tahun dengan 2.492 unit terjual pada bulan Desember.

Data penjualan tahun 2023 menunjukkan penurunan rata-rata 5,01 unit penjualan per bulan. Meskipun ada bulan-bulan dengan peningkatan yang sangat besar, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun. Hal ini mungkin disebabkan oleh perubahan permintaan pasar atau faktor eksternal lainnya yang memengaruhi penjualan.

- LeMineral Botol



Dari data grafik yang ditunjukkan diatas mengenai penjualan LeMineral botol selama tahun 2023 didapati penjualan dimulai dengan stabil pada bulan Januari dengan 2620 unit terjual. Pada bulan Februari, penjualan meningkat menjadi 2782 unit dan terus naik pada bulan Maret dengan 2978 unit. Namun, penjualan menurun pada bulan April

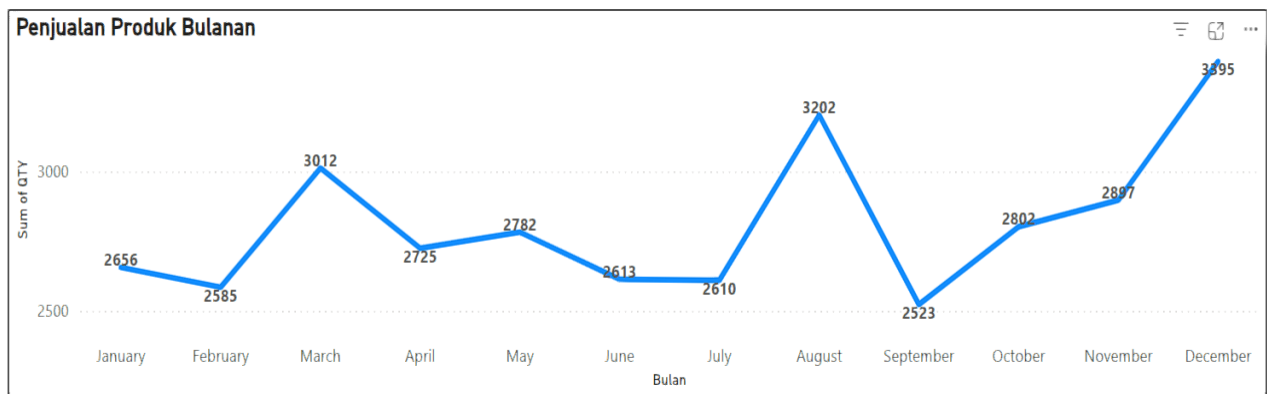


menjadi 2428 unit. Mei menunjukkan lonjakan signifikan mencapai 3220 unit, dan angka tersebut tetap tinggi pada bulan Juni dengan 3216 unit terjual.

Pada bulan Juli, penjualan menurun kembali menjadi 2627 unit, sebelum meningkat lagi pada bulan Agustus menjadi 2974 unit. Bulan September dan Oktober mencatatkan angka penjualan stabil dengan masing-masing 2839 dan 2800 unit terjual. Bulan November mencatatkan peningkatan kecil menjadi 2923 unit, namun menurun lagi pada bulan Desember dengan 2633 unit terjual.

Pada penjualan LeMineral botol selama tahun 2023 menunjukkan adanya penurunan rata-rata sebesar 11.76 unit penjualan per bulan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan peningkatan penjualan yang signifikan, tren keseluruhan menunjukkan penurunan penjualan sepanjang tahun. Hal ini mungkin disebabkan oleh fluktuasi permintaan pasar atau faktor eksternal lainnya yang mempengaruhi penjualan.

- Santri Gelas



Penjualan sangat tidak menentu sepanjang tahun. Dimulai, Januari memiliki penjualan 2656 unit, sebelum turun sedikit ke 2585 unit pada Februari. Pada bulan Maret, penjualan melonjak ke 3012 unit, sebelum turun lagi ke 2725 unit pada bulan April. Penjualan sedikit lebih tinggi pada bulan Mei dengan 2782 unit, tetapi merosot lagi pada bulan Juni ke 2613 unit dan mendatar pada bulan Juli dengan 2610 unit terjual. Agustus melihat lonjakan besar dalam penjualan, dengan 3202 unit terjual, sebelum penurunan tajam pada bulan September ke 2523 unit. Penjualan meningkat lagi pada bulan Oktober dengan 2802 unit dan November dengan 2897 unit. Tahun ini diakhiri dengan kenaikan tajam pada bulan Desember menjadi 3395 unit terjual, tertinggi yang pernah ada.

Dari data penjualan selama periode 2023 terjadi peningkatan rata-rata 26,14 unit penjualan per bulan. Ada fluktuasi yang cukup besar, tetapi secara umum, tren menunjukkan peningkatan penjualan yang stabil sepanjang tahun, yang berarti bahwa pasar sangat kuat dan hanya mengalami beberapa bulan dengan penurunan sementara.

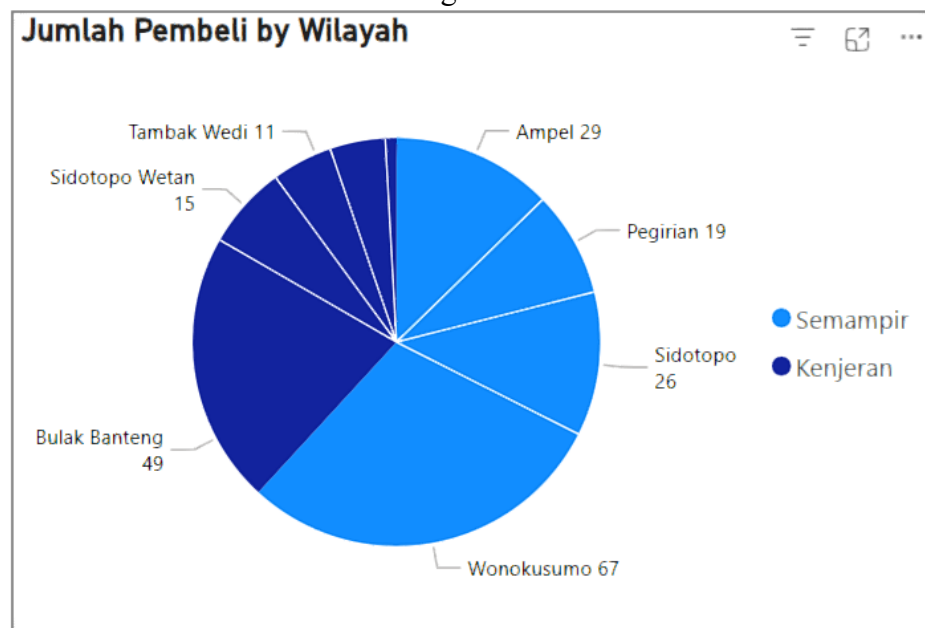
#### 4.2 Produk Paling Laris dan Paling Sedikit Terjual.

Dalam periode tahun 2021 hingga 2023, pasar air mineral di wilayah sekitar toko Tirta Nusa menunjukkan dinamika yang menarik, dengan berbagai produk bersaing untuk mendapatkan perhatian konsumen. 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. Penjualan yang lebih rendah ini bisa jadi disebabkan oleh beberapa faktor, seperti preferensi konsumen yang lebih memilih produk lain dengan kemasan yang lebih mudah digunakan atau mungkin kurangnya promosi yang efektif untuk produk ini.

#### 4.3 Pembeli Utama Berdasarkan Data Demografis.

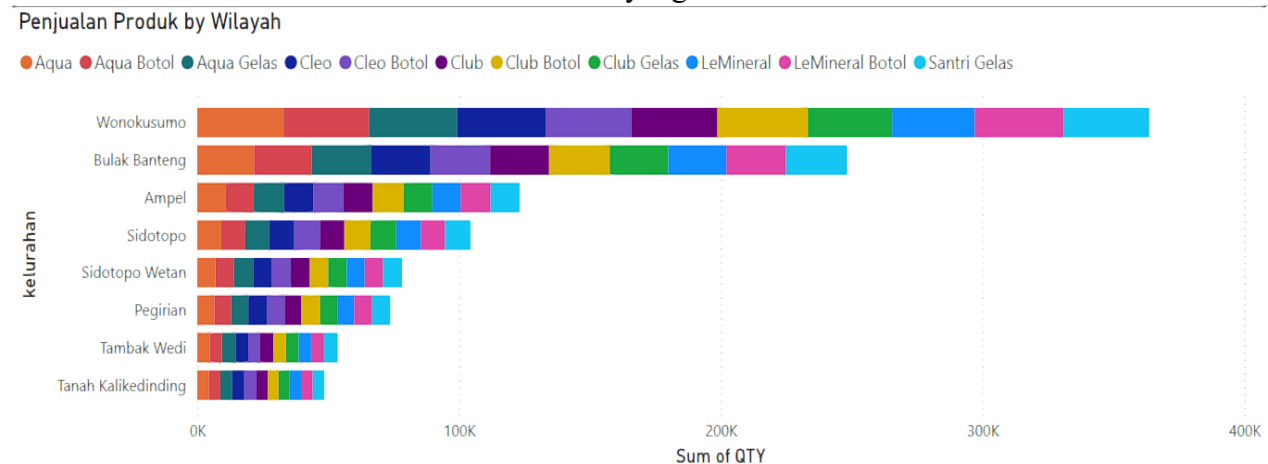


Toko air minum Tirta Nusa yang berlokasi di Kelurahan Wonokusumo, Kecamatan Semampir, Kota Surabaya, selama ini menjadi salah satu pilihan utama masyarakat sekitar. Dari data demografi pembeli, dapat diketahui pola dan karakteristik pelanggan yang berbelanja di toko ini. Dari total pembeli yang tercatat pada diagram diatas, sebanyak 141 pembeli berasal dari Kecamatan Semampir yang merupakan kelompok pembeli terbanyak. Hal ini membuktikan bahwa Toko Tirta Nusa memiliki basis pelanggan yang kuat di wilayah ini, kemungkinan karena kedekatan geografis dan kemudahan akses. Dari Kecamatan Semampir, sebanyak 67 pembeli berasal dari Kelurahan Wonokusumo, tempat toko ini berada, hal ini menunjukkan dukungan yang kuat dari masyarakat setempat terhadap keberadaan toko ini.

Di sisi lain, terdapat 85 pembeli dari Kecamatan Kenjeran, hal ini menunjukkan bahwa toko ini diminati oleh konsumen dari daerah lain. Di Kecamatan Kenjeran, terdapat 49 pembeli dari Kelurahan Bulak Banteng yang berbatasan dengan Kelurahan Wonokusumo. Dengan demikian dapat dilihat bahwa interaksi antara kedua wilayah tersebut sangat baik, di mana masyarakat Kenjeran merasa cukup nyaman berbelanja di Tirta Nusa. Selain itu, di Kecamatan Semampir dan Kenjeran juga terdapat pembeli dari kecamatan lain, meskipun jumlahnya tidak sebanyak itu. Misalnya, Kecamatan Sidotopo di Kecamatan Semampir tercatat sebanyak 26 pembeli, sedangkan dari Kecamatan Pegirian hanya sebanyak 19 pembeli. Di sisi lain, dari Kecamatan

Kenjeran terdapat Kecamatan Sidotopo Wetan, Tambak Wedi, dan Tanah Kali Kedinding masing-masing sebanyak 15 pembeli, 11 pembeli, dan 10 pembeli. Meskipun jumlah pembeli di kecamatan-kecamatan tersebut masih tergolong sedikit, namun tetap saja pangsa pasar toko tersebut cukup besar.

#### 4.4 Korelasi antara Lokasi Pembeli dan Produk yang Dibeli.



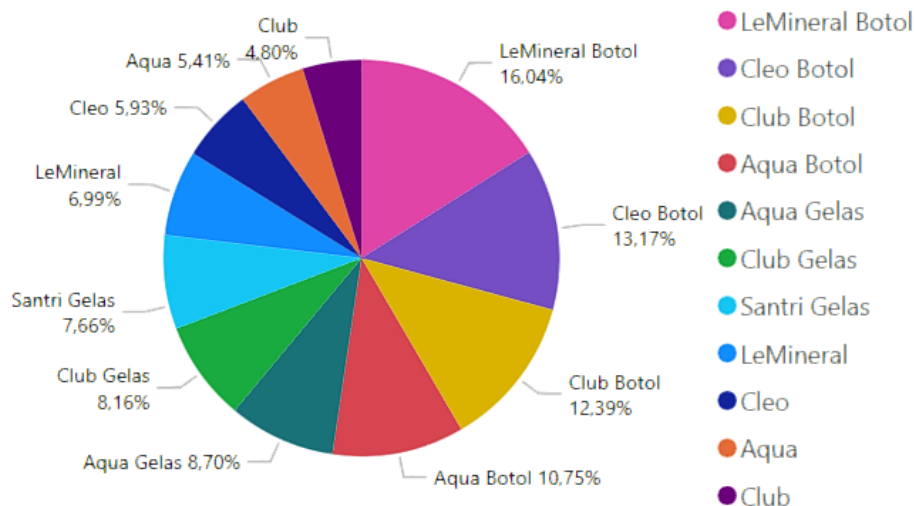
Toko Tirta Nusa, yang berlokasi di Kelurahan Wonokusumo, Kecamatan Semampir, menjadi salah satu sentra distribusi air minum dalam berbagai kemasan di wilayah tersebut. Analisis ini mengevaluasi hubungan antara lokasi pembeli dan preferensi terhadap jenis produk air minum berdasarkan data penjualan. Berikut hasil dari penjualan berdasarkan produk :

- **Kelurahan Wonokusumo** menunjukkan dominasi penjualan produk:
  - Aqua galon: 32.970 unit.
  - Cleo galon: 33.812 unit.
  - Club botol: 34.547 unit.
  - Produk Cleo dan Club memiliki pangsa pasar besar, yang mencerminkan preferensi pembeli di sekitar lokasi toko.
- **Kelurahan Bulak Banteng**, yang bersebelahan dengan Wonokusumo:
  - Aqua botol: 22.127 unit.
  - Santri gelas: 23.339 unit.
  - Tingginya angka penjualan Aqua botol dan Santri gelas menunjukkan preferensi pembeli terhadap produk kemasan praktis.
- **Kelurahan Ampel dan Sidotopo:**
- Memiliki tren penjualan yang lebih rendah dibandingkan Wonokusumo dan Bulak Banteng.
- Penjualan Aqua dan LeMineral galon menonjol dibanding jenis lainnya.

Penjualan tertinggi terjadi di Wonokusumo, yang merupakan lokasi toko, menunjukkan korelasi kuat antara kedekatan geografis dan jumlah pembelian. Bulak Banteng, sebagai wilayah tetangga, juga memiliki angka penjualan tinggi, terutama untuk produk kemasan botol. Wilayah yang lebih jauh dari toko, seperti Tambak Wedi dan Tanah Kali Kedinding, menunjukkan angka penjualan lebih rendah, mencerminkan efek jarak terhadap preferensi pembeli.

#### 4.5 Kontribusi Setiap Produk terhadap Total Pendapatan.

**Kontribusi Produk Terhadap Total Pendapatan**



Toko air minum Tirta Nusa telah berhasil menciptakan portofolio produk yang beragam, yang berkontribusi terhadap total pendapatan penjualannya. Dengan memahami kontribusi masing-masing produk terhadap total pendapatan sebesar Rp. 26.762.968.300, kita dapat mengidentifikasi produk mana yang paling berpengaruh dalam meningkatkan kinerja keuangan toko. Berikut adalah analisis kontribusi setiap produk berdasarkan persentase dari nilai total penjualan. Berikut detail dari kontribusi penjualan dari setiap produk:

- Penjualan LeMineral Botol 16,18%  
LeMineral botol menjadi produk dengan kontribusi tertinggi, menunjukkan bahwa konsumen sangat menyukai produk ini. Kualitas dan reputasi merek LeMineral mungkin menjadi faktor utama yang mendorong penjualan yang tinggi.
- Penjualan Cleo Botol 13,17%  
Cleo botol juga menunjukkan kontribusi yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa produk ini memiliki daya tarik yang kuat di kalangan konsumen, mungkin karena kemasan yang praktis dan harga yang kompetitif.
- Penjualan Club Botol 12,39%  
Club botol mencatatkan kontribusi yang cukup besar, menandakan bahwa produk ini juga diterima dengan baik oleh pasar. Strategi pemasaran yang efektif dapat menjadi salah satu alasan di balik penjualan yang baik.
- Penjualan Aqua Botol 10,75%

Aqua botol, sebagai salah satu merek yang paling dikenal, tetap menunjukkan kontribusi yang solid. Meskipun tidak menjadi yang tertinggi, produk ini tetap menjadi pilihan utama bagi banyak konsumen.

- **Penjualan Aqua Gelas 8,70%**  
Aqua gelas menunjukkan kontribusi yang baik, mencerminkan permintaan yang stabil untuk produk dalam kemasan gelas. Ini mungkin disebabkan oleh preferensi konsumen terhadap kemasan yang lebih ramah lingkungan.
- **Penjualan Club Gelas 7,66%**  
Santri gelas, meskipun tidak sebesar produk lainnya, tetap memberikan kontribusi yang berarti. Ini menunjukkan bahwa ada segmen konsumen yang setia terhadap merek ini.
- **Penjualan LeMineral Galon 6,99%**  
LeMineral galon menunjukkan kontribusi yang baik, meskipun lebih rendah dibandingkan dengan botolnya. Ini menunjukkan bahwa produk galon masih memiliki permintaan yang stabil.
- **Penjualan Cleo Galon 5,93%**  
Cleo galon mencatatkan kontribusi yang lebih rendah, yang mungkin disebabkan oleh preferensi konsumen yang lebih memilih kemasan botol.
- **Penjualan Aqua Galon 5,41%**  
Aqua galon, meskipun merupakan merek yang sangat dikenal, menunjukkan kontribusi yang lebih kecil dibandingkan dengan produk lainnya. Ini mungkin mencerminkan pergeseran preferensi konsumen ke kemasan yang lebih praktis.
- **Penjualan Club Galon 4,80%**  
Club galon memiliki kontribusi terendah di antara produk lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa produk ini mungkin perlu strategi pemasaran yang lebih agresif untuk meningkatkan penjualannya.

#### 4.6 Rata-rata Nilai Transaksi Pelanggan.

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

Toko air minum Tirta Nusa telah berhasil mencatatkan kinerja penjualan yang mengesankan dengan total penjualan mencapai Rp. 26.762.968.300. Dengan total barang terjual sebanyak 1.093.542 unit dan total transaksi mencapai 104.320, kita dapat menganalisis rata-rata nilai transaksi pelanggan untuk mendapatkan wawasan lebih dalam mengenai perilaku pembelian konsumen. Rata-rata nilai transaksi sebesar Rp. 256.546,86 menunjukkan bahwa setiap pelanggan yang bertransaksi di Toko Tirta Nusa menghabiskan sekitar jumlah tersebut. Ini memberikan indikasi bahwa pelanggan cenderung membeli lebih dari satu unit produk dalam satu transaksi, yang mencerminkan perilaku pembelian yang positif.

Dengan total penjualan mencapai lebih dari Rp. 26,7 miliar, dan total barang terjual sebanyak 1.093.542 unit, toko ini menunjukkan efisiensi yang baik dalam penjualan. Rata-rata nilai transaksi yang relatif tinggi dapat menunjukkan bahwa pelanggan tidak hanya membeli produk dalam jumlah kecil, tetapi juga cenderung memilih produk dengan nilai lebih tinggi, seperti galon atau kemasan botol. Hasil dari rata-rata nilai transaksi pelanggan di Toko Tirta

Nusa menunjukkan bahwa pelanggan memiliki kecenderungan untuk melakukan pembelian yang signifikan dalam satu transaksi, dengan rata-rata mencapai Rp. 256.546,86. Ini mencerminkan keberhasilan toko dalam menarik pelanggan dan mendorong mereka untuk membeli lebih banyak produk.

## **5. Interpretasi**

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. Faktor-faktor musiman ini mungkin terkait dengan cuaca atau peningkatan aktivitas masyarakat pada periode tersebut.

Club Botol menjadi produk paling laris dengan total penjualan mencapai 102,37 ribu unit selama tiga tahun, menghasilkan pendapatan sebesar Rp 3,31 miliar. Kemasan praktis dan daya tarik merek kemungkinan besar menjadi alasan popularitasnya. LeMineral Galon mencatatkan penjualan paling rendah, yaitu 96,16 ribu unit dengan pendapatan Rp 1,87 miliar. Preferensi konsumen terhadap kemasan botol atau kurangnya promosi yang efektif dapat menjadi faktor penyebab rendahnya penjualan.

Mayoritas pembeli berasal dari Kecamatan Semampir (141 pembeli), khususnya Kelurahan Wonokusumo, tempat toko ini berada. Kedekatan geografis jelas memengaruhi keputusan pembelian. Wilayah tetangga seperti Kelurahan Bulak Banteng di Kecamatan Kenjeran juga menunjukkan angka pembelian yang tinggi, terutama untuk produk kemasan praktis seperti Aqua Botol dan Santri Gelas. Wilayah yang lebih jauh dari toko, seperti Tambak Wedi dan Tanah Kali Kedinding, memiliki angka penjualan lebih rendah. Hal ini mencerminkan dampak jarak terhadap preferensi pembelian.

Dengan total pendapatan Rp 26,76 miliar selama tiga tahun, kontribusi produk terhadap pendapatan sangat bervariasi. 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%.

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.

Dari penjabaran interpretasi yang dapat diambil berikut beberapa langkah-langkah dan strategi dalam penjualan air minum oleh toko Tirta Nusa kedepannya :

- **Promosi Produk Galon**  
Tingkatkan promosi untuk produk galon, khususnya LeMineral Galon, di wilayah dengan potensi tinggi seperti Bulak Banteng. Penawaran diskon atau paket bundling dapat menarik lebih banyak pembeli.
- **Optimasi Stok**  
Prioritaskan ketersediaan produk-produk terlaris seperti Club Botol dan LeMineral Botol untuk mengantisipasi permintaan yang terus meningkat.
- **Diversifikasi Strategi Regional**  
Gunakan pendekatan berbasis wilayah. Misalnya, fokus pada promosi produk kemasan praktis di wilayah yang cenderung membeli botol, seperti Bulak Banteng.
- **Analisis Musiman**  
Identifikasi faktor musiman yang memengaruhi penjualan dan rancang kampanye pemasaran yang disesuaikan dengan periode penjualan rendah, seperti Februari dan November.
- **Pengembangan Loyalitas Pelanggan**  
Luncurkan program loyalitas untuk pelanggan tetap di wilayah Semampir dan Kenjeran guna memperkuat basis pelanggan inti.

## 6. Kesimpulan

Laporan penjualan air minum di Toko Tirta Nusa selama periode 2021 hingga 2023 memberikan wawasan penting mengenai tren penjualan, performa produk, dan preferensi pelanggan. Berikut beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari hasil analisa penjualan air minum toko Tirta Nusa.

- **Tren Penjualan:**
  - Penjualan air minum di Toko Tirta Nusa menunjukkan fluktuasi yang signifikan dari tahun 2021 hingga 2023.
  - Tahun 2021 mengalami penurunan rata-rata penjualan sebesar 658 unit per bulan, sedangkan tahun 2022 mencatatkan peningkatan rata-rata sebesar 3.680 unit per bulan.
  - Tahun 2023 kembali menunjukkan pola penurunan, meskipun terdapat lonjakan penjualan pada bulan tertentu.
- **Produk Terlaris dan Tersedikit Terjual:**
  - Produk paling laris selama periode tersebut adalah Club Botol dengan total penjualan 102,37 ribu unit dan pendapatan Rp 3,31 miliar.
  - Sebaliknya, LeMineral Galon mencatatkan penjualan terendah dengan 96,16 ribu unit dan pendapatan Rp 1,87 miliar.
- **Demografi Pembeli:**

- Mayoritas pembeli berasal dari Kecamatan Semampir, khususnya Kelurahan Wonokusumo, yang menunjukkan pengaruh kedekatan geografis terhadap keputusan pembelian.
- Wilayah tetangga seperti Bulak Banteng juga menunjukkan angka pembelian yang tinggi, terutama untuk produk kemasan praktis.
- **Kontribusi Produk terhadap Pendapatan:**
  - LeMineral Botol menyumbang kontribusi tertinggi sebesar 16,18%, diikuti oleh Cleo Botol (13,17%) dan Club Botol (12,39%).
  - Produk galon seperti Aqua Galon dan Cleo Galon memiliki kontribusi yang lebih kecil.
- **Rata-rata Nilai Transaksi:**
  - Rata-rata nilai transaksi pelanggan adalah Rp 256.546,86, menunjukkan bahwa pelanggan cenderung membeli dalam jumlah besar atau memilih produk dengan nilai lebih tinggi.
- **Rekomendasi Strategis:**
  - Meningkatkan promosi untuk produk galon, khususnya LeMineral Galon.
  - Mengoptimalkan stok produk terlaris dan menerapkan strategi pemasaran berbasis wilayah.
  - Meluncurkan program loyalitas untuk memperkuat basis pelanggan.

Dengan menerapkan strategi ini, Toko Tirta Nusa dapat meningkatkan daya saingnya dan memaksimalkan potensi pasar yang ada, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.