

## B. Analisis Hasil Penjualan

Berdasarkan data penjualan selama periode sebelum dan sesudah UTS, kami melakukan analisis terhadap hasil penjualan yang kami peroleh. Dalam tabel penjualan di bawah, dapat dilihat bahwa ada beberapa produk yang berhasil terjual dengan baik. Produk-produk tersebut antara lain bungkus Hania Realco Latte sebanyak 1 buah, Deodorant Roll On Men sebanyak 1 buah, dan Sari Kurma sebanyak 2 buah. Total pendapatan yang kami dapatkan dari penjualan tersebut mencapai Rp. 159.500 (Seratus Lima Puluh Sembilan Ribu Lima Ratus Rupiah).

No.	Tanggal	Nama Produk	Harga Konsumen	Jumlah yang terjual	Pendapatan
1	2/3/2023	HANIA REALCO LATTE	Rp130,000	0.25	Rp32,500
2		DEODORANT ROLL ON MEN	Rp27,000	1	Rp27,000
3		Sari Kurma	Rp50,000	1	Rp50,000
4	6/3/2023	Sari Kurma	Rp50,000	1	Rp50,000
				<b>Total</b>	<b>Rp159,500</b>

Namun, perlu dicatat bahwa total penjualan yang tercatat dalam tabel merupakan hasil penjualan yang telah terjadi sebelum UTS. Setelah UTS, kami tidak mencatat adanya penjualan baru yang terjadi. Hal ini mungkin disebabkan oleh perubahan strategi pemasaran kami, dimana kami beralih fokus untuk melakukan pemasaran online daripada pemasaran offline seperti sebelumnya.

Kami menyadari bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi terhambatnya penjualan kami. Pertama, persaingan yang ketat dengan pesaing-pesaing yang juga memasarkan produk-produk serupa dan memiliki target pasar yang sama. Hal awalnya membuat kami perlu berinovasi dan mencari keunggulan kompetitif untuk menarik minat konsumen. Kedua, kesibukan anggota-anggota dalam kelompok kami juga mempengaruhi upaya pemasaran dan penjualan. Terakhir, kami menyadari bahwa beberapa strategi pemasaran yang telah kami rencanakan sebelumnya masih perlu ditingkatkan agar dapat mencapai hasil yang lebih baik. Meskipun kami tidak mendapatkan penjualan baru setelah

UTS, kami merasa cukup puas dengan hasil penjualan yang telah kami capai karena telah terlaksananya strategi-strategi yang sudah direncanakan sebelumnya.