

## ANALISIS PENGEMASAN DAN PENJUALAN PRODUK PADA CV.ABADI TIGA MANDIRI ( AYUDES )

<sup>1</sup>CHRISTY PATTIMUKAY

<sup>1</sup>Komputerisasi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Stikom Ambon

e-mail : [pattimukaychristy@gmail.com](mailto:pattimukaychristy@gmail.com)

### ARTIKEL INFO

#### ***Kata kunci :***

Analisis, pengemasan dan penjualan, ayudes, ambon

### ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui outcome dari inisiatif pengemasan dan penjualan produk CV.Abadi Tiga Mandiri (Ayudes). Penulis menggunakan penelitian analisis kuantitatif dalam penelitian ini. Informasi dan data dikumpulkan dengan menggunakan observasi, wawancara, dan bukti dokumenter serta sumber data primer dan sekunder. Temuan penelitian digunakan untuk menganalisis penjualan produk kemasan pada CV.Abadi Tiga Mandiri (Ayudes) selama setahun, dengan komposisi penjualan minggu sebesar 16,67%, penjualan bulan sebesar 4,16%, dan penjualan tahun sebesar 0,35%. Mereka juga digunakan untuk menjelaskan bagaimana air bersih dikemas menjadi kemasan instan untuk kebutuhan masyarakat.

### ARTICLE INFO

#### ***Keywords :***

Analysis, packaged and sales, ayudes, ambon

### ABSTRACT

The purpose of this study is to ascertain the outcomes of CV.Abadi Tiga Mandiri's (Ayudes) product packaging and sales initiatives. The author employs quantitative analysis research in this study. Information and data were gathered using observation, interviews, and documentary evidence as well as primary and secondary data sources. The research findings are used to analyze packaged product sales at CV.Abadi Tiga Mandiri (Ayudes) over the course of a year, accounting for the week's sales of 16.67%, the month's sales of 4.16%, and the year's sales of 0.35%. They are also used to explain how clean water is packaged into instant packaging for community needs.

## 1. PENDAHULUAN

Air minum diartikan sebagai air yang telah diolah atau tidak diolah yang memenuhi peraturan kesehatan dan aman untuk dikonsumsi langsung. Penyediaan air minum merupakan inisiatif masyarakat yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup bersih, sehat, dan produktif (Joko, 2010). Air minum yang mengandung mineral penting yang berasal dari sumber alami disebut air putih. Untuk penjualan komersial, air biasanya diolah dan dikemas dalam gelas, botol, atau wadah lainnya. Tergantung pada sumber air dan metode pengolahannya, komposisi mineral air mungkin berubah. Mineral termasuk kalsium, magnesium, potasium, dan natrium biasanya ditemukan dalam air. Tubuh dapat memperoleh manfaat dari kekayaan mineral ini dengan berbagai cara.

Misalnya, kalium sangat penting untuk menjaga keseimbangan elektrolit tubuh, garam membantu keseimbangan cairan, magnesium terlibat dalam fungsi otot dan saraf, dan kalsium diperlukan untuk tulang dan gigi yang kuat. Air yang bersumber dari alam dan memenuhi baku mutu tertentu ditetapkan sebagai air mineral oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Untuk menjamin keamanan dan mutu air mineral, BPOM juga mengeluarkan undang-undang tentang pengawasan dan pengendalian mutu. Sumantri (2013) menyatakan bahwa terdapat beberapa sumber air di permukaan bumi. Air dapat dibedakan menjadi air permukaan, air tanah, dan air angkasa (hujan), tergantung dari mana asalnya. Sumber air dapat dimanfaatkan untuk berbagai hal, seperti kehidupan sehari-hari, keperluan rumah tangga, usaha, pertanian, dan transportasi air. Air permukaan dapat dimanfaatkan secara lebih luas, antara lain sebagai sumber air minum mentah dan air industri, sesuai dengan kebutuhan air dan kemajuan teknologi (Sumantri, 2013).

Saat ini salah satu barang instan yang beredar di pasaran dengan sejumlah keunggulan adalah air minum kemasan. Perusahaan yang menjual air minum dalam kemasan akan bersaing satu sama lain sehingga membuat konsumen lebih pilih-pilih dalam membeli. Banyak konsumen memilih untuk membeli suatu produk karena suatu kebutuhan. Karena banyaknya permintaan, banyak konsumen saat ini lebih menyukai produk makanan atau minuman yang lebih alami.

Keputusan seseorang untuk membeli suatu barang atau jasa biasanya dipengaruhi oleh kesan awalnya terhadap barang atau jasa tersebut. Ketika konsumen memiliki pengalaman positif terhadap suatu produk, dia cenderung akan membeli kembali produk tersebut atau memberi tahu teman dan keluarganya tentang produk tersebut. Jika konsumen memiliki citra negatif terhadap suatu produk, kemungkinan besar mereka akan menceritakan ketidaksenangan mereka kepada teman atau kerabat terdekatnya atau sekadar tidak membeli produk tersebut. Duriyanto dkk. (2014) mendefinisikan air minum dalam kemasan adalah air yang dimasukkan ke dalam wadah tertutup dengan tujuan untuk dikonsumsi. Air mineral dan air kemasan plastik merupakan dua jenis air minum kemasan yang paling populer.

khusus memproduksi barang-barang berkualitas tinggi.

Atribut produk berikut ini berlaku untuk Ayudes:

- a) Mata air Ayudes berasal dari pegunungan berbatu; itu cukup murni untuk konsumsi manusia dan alami. Selain itu, Ayudes menjaga pasokan air dan habitat sekitarnya. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kelestarian sumber air dan kualitas yang melekat pada air mineral pegunungan.
- b) Selain itu, menggunakan air minum kemasan dari sumber ini adalah tugas yang sulit. kemudian, setelah menemukan pegunungan. Hal ini untuk menjamin kelestarian ketersediaan air. Selain itu, diperlukan

waktu puluhan tahun agar air dapat terserap dari pegunungan berbatu hingga ke tingkat terendah.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada “CV. ABADI TIGA MADIRI (AYUDES)”.

## 2. MATERI DAN METODE

### Produk

Produk adalah merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dibeli, digunakan atau konsumsi yang tujuannya untuk memuaskan kebutuhan keinginan konsumen dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya.

### Tujuan Produk

Menurut Oentoro (2012:111), tujuan produk yang diproduksi untuk mencapai persaingan sebagai berikut :

- a) Fitur produk merupakan sebuah produk yang memiliki karakteristik sifat yang berbeda.
- b) Manfaat produk merupakan manfaat fitur produk bagi pelanggan.
- c) Desain produk merupakan fungsi produk produk yang mempunyai manfaat sesuai dengan kebutuhan, keinginan, serta harapan pelanggan.
- d) Kualitas produk merupakan spesifikasi produk yang sesuai dengan kinerja dan produk dan sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan harapan.

### Pengertian penjualan

Menurut Swasta Basu (2019:8-10), “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya

penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli”. Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

### Strategi Penjualan

Menurut (Mulia, 2015) “Strategi penjualan merupakan rencana perusahaan mengenai sistem penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan profit. Strategi penjualan yang disusun dengan baik dapat membantu perusahaan mencapai pertumbuhan penjualan yang menakjubkan. Strategi penjualan merupakan petunjuk bagaimana menyampaikan produk kepada konsumen, yang dikenal dengan istilah “*go-to-market*”, secara efisien dan efektif”. Salah satu cara penyampaiannya dengan diskon atau potongan harga yang diberikan kepada pelanggan dengan syarat pembelian tertentu yang telah ditetapkan perusahaan.

### Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- a) Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan.
- b) Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- c) Menunjang pertumbuhan perusahaan

### Metode Penelitian

Sesui dengan permasalahan dan tujuan penelitian, jenis penelitian ini yaitu “Kualitatif” yang diperoleh melalui pemahaman peneliti secara mendalam terhadap masalah tersebut. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, data-data yang dipakai bersumber pada hasil penelitian di lapangan. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari sumber-sumber aslinya atau perilaku yang dapat diamati. Penelitian deskriptif adalah suatu metode penelitian yang menggambarkan semua data atau keadaan subjek atau objek penelitian kemudian dianalisis dan dibandingkan berdasarkan kenyataan yang sedang berlangsung pada saat ini dan selanjutnya mencoba untuk memberikan pemecahan masalahnya dan dapat memberikan informasi yang mutakhir sehingga bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan serta lebih banyak dapat diterapkan pada berbagai masalah. penelitian deskripsi secara garis besar merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran atau mencoba mencandra suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Bahan Baku Kemasan Produk

##### a) Plastik :

Kemasan plastik salah satu bahan baku utama yang paling banyak digunakan dalam produksi kemasan karena material plastik bisa didapat dengan mudah dan dijual dengan harga yang cukup relatif murah.

Jenis plastik yang digunakan sebagai kemasan air ialah PET (*Polyethylene*) yang cukup mudah untuk didaur ulang.

*Polyethylene* (PET) adalah jenis plastik yang sering digunakan untuk membuat botol atau gelas air mineral. Plastik PET memiliki sifat transparan, ringan, dan tahan terhadap tekanan. Jadi, botol air mineral yang terbuat dari plastik PET aman digunakan.

##### b) Kardus :

Kemasan kardus untuk air mineral itu digunakan untuk melindungi gelas air mineral saat dibawa atau disimpan. Kardusnya terbuat dari kertas yang kuat dan dilapisi dengan lapisan pelindung supaya gelas air mineralnya tetap bersih dan aman di dalamnya.

Kardus air mineral ini dirancang khusus biar bisa nahan beban botol air mineral dan melindunginya saat diangkut agar tidak rusak. Biasanya kemasan kardus juga dihiasi dengan desain dan label yang berisi informasi tentang merek, ukuran, dan nutrisi. Jadi, gampang buat mengenalinya dan memilihnya kalau mau beli.

Keuntungan menggunakan kemasan kardus untuk air mineral ini adalah ramah lingkungan karena bisa didaur ulang atau dibuat dari bahan daur ulang. Selain itu, kardusnya juga memberikan perlindungan ekstra buat gelas air mineralnya, jadi risiko rusak saat pengiriman bisa dikurangi.

#### Kuantitas Produk pada CV. Abadi Tiga Mandiri

Satu cup gelas berisi air 220 ml.

Satu kardus berisi 48 gelas.



Ukuran gelas plastik yang dipakai

Tinggi 10 cm.

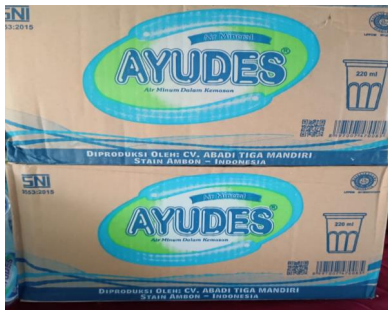
Lebar 8 cm.



Ukuran kardus yang dipakai

Tinggi 20 cm.

Lebar 25 cm.



Pengemasan produk pada CV. Abadi Tiga Mandiri ( Ayudes ) pengemasan produk yang dilakukan oleh 20 orang karyawan CV. Abadi Tiga Mandiri ( Ayudes ). Setiap hari pengemasan produk memiliki mulai waktu kerja dari jam 08:00 WIT – 17:00 WIT. Waktu jam kerja 10 jam, bersih dipotong 1 jam istirahat. Dan 2 jam istirahat untuk hari Jumat untuk masing-masing karyawan.

**Analisis Hasil Penelitian**

**Jam Kerja**

Hari Senin – Kamis, dan Sabtu, waktu jam kerja 10 jam dipotong 1 jam istirahat, jam kerja bersih yaitu 9 jam

= 9 (Jam) x 6 (Hari)

= 54 (Jam Per minggu)

Hari Jumat, waktu jam kerja 10 jam dipotong 2 jam istirahat, jam kerja bersih yaitu 8 jam

= 8 (Jam) x 6 (Hari)

= 48 (Jam Per Minggu)

= 54 + 48

= 102 / 2

Rata-rata Jam Kerja

= 51 (Jam Per Minggu)

= 51 x 4 (Minggu)

= 204 (Jam Per bulan)

= 204 x 12 (Bulan)

= 2.448 (Jam Per Tahun)

**Kemasan Produksi**

5.000 (Karton Per Hari)

5.000 x 6 (Hari)

= 30.000 (Karton Per Minggu)

30.000 x 4 (Minggu)

= 120.000 (Karton Per Bulan)

120.000 x 12 (Bulan)

= 1440.000 (Karton Per Tahun)

**Tabel Persentase**

Urutian	Hari	Minggu	Bulan	Tahun	Nilai Rata-rata
Hasil Produksi	5.000	30.000	120.000	1.440.000	120.000 karton
Hasil Penjualan	Rp105.000.000	Rp630.000.000	Rp2.520.000.000	Rp30.240.000.000	Rp2.520.000.000

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Berdasarkan masalah dan hasil penelitian, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan:

- 1) Kualitas Air: Perlu dilakukan analisis yang rutin terhadap kualitas air yang digunakan dalam produksi air Ayudes. Tujuannya adalah memastikan bahwa air yang digunakan memenuhi standar kualitas yang aman untuk dikonsumsi.
- 2) Teknologi Pengemasan: Penting untuk menggunakan teknologi pengemasan yang modern dan canggih agar produk air Ayudes terjaga kebersihan dan kesegelannya. Pengemasan yang baik dapat mempengaruhi kualitas dan kesegaran produk.

- 3) Manajemen Rantai Pasokan: Manajemen rantai pasokan yang efektif diperlukan untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas, serta menjaga efisiensi dan kepatuhan terhadap standar produksi dan pengemasan.
- 4) Inovasi dan Perbaikan Berkelanjutan: Perusahaan perlu terus berinovasi dalam hal analisis dan pengemasan untuk meningkatkan kualitas, efisiensi, dan kepuasan konsumen. Pemantauan tren dan perkembangan dalam industri juga penting agar perusahaan tetap kompetitif.

Dalam kesimpulannya, CV. Abadi Tiga Mandiri Ayudes perlu memberikan perhatian yang aktif dan berkelanjutan terhadap masalah analisis dan pengemasan. Hal ini diperlukan untuk memastikan produk yang dihasilkan mencapai standar kualitas yang tinggi dan tetap memiliki daya saing di pasar.

#### Saran

Saran yang dapat peneliti berikan setelah melakukan penelitian sebagai berikut :

- 1) Mempertahankan harga, menjaga kualitas produk dan merek yang digunakan agar konsumen mudah mengingat produk dan meningkatkan pemasaran.
- 2) Memperluas wilayah baru dan menambah jaringan distribusi guna meningkatkan volume penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Assauri (2018: 203) : faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk.
- [2] Badan pengasawan Obat dan Makanan (BPOM) POM nomor 20 Tahun 2019.
- [3] Durianto et al (2014): Air minum dalam kemasan adalah air yang dimasukan kedalam wadah tertutup yang dikhususkan untuk dikonsumsi.
- [4] Fandy Tjiptono (2015:231) : Produk adalah sebagai pemahaman subyektif produsen atas “sesuatu” yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan.
- [5] Fandy Tjiptono (2008) : Pemasaran strategi.
- [6] Harjuno (2018: 34-35) :menyatakan pada umumnya kualitas produk memiliki faktor-faktor yang dapat mempengaruhi.
- [7] Joko, (2010). : Air minum adalah air yang telah melalui proses pengelolah ataupun tanpa proses pengelolah yang memenuhi syarat kesehatan dan dapat langsung diminum.
- [8] Kotler & Armstrong, (2001: 346) : adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar.
- [9] Kotler & Armstrong (2017:244) : produk didefinisikan sebagai apa pun yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan konsumen sesuai kebutuhan.
- [10] Mulia, (2015) :Strategi penjualan merupakan rencana perusahaan mengenai sistem Penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan profit.
- [11] Nafarin M (2015:96), :Jualan (sale) artinya hasil proses menjual atau yang dijual atau hasil.
- [12] Oentoro (2012:111):tujuan produk yang diproduksi untuk mencapai persaingan.
- [13] Pasaribu, (2018): Terdapat dua jenis penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.
- [14] Sumantri, (2013) : Sumber air dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan antara lain untuk hari-hari,kepentingan rumah tangga

(domestic), industri, pertanian, dan sarana angkutan air. Sesuai dengan kebutuhan.

- [15] Stanton, (1996:222) :Produk adalah kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak.
- [16] Swasta Basu (2019:8-10):Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan.