

Analisis Tingkat Penjualan *Coconut Shake*

Wahyu Ratnasari¹, Natasya Nucifera²

^{1,2} Akademi Kuliner Monas Pasific

e-mail: wratnasari81@yahoo.com¹, natasyanucifera37@gmail.com²

Abstrak

Jenis minuman saat ini sudah sangat beragam, *Coconut Shake* merupakan minuman yang berbahan dasar kelapa dan memiliki beberapa varian rasa. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui tingkat penjualan minuman *Coconut Shake*, Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif yang menggambarkan data kuantitatif yang diperoleh menyangkut keadaan subyek atau fenomena. Waktu penjualan Agustus 2023 – Desember 2023. Data penjualan *Coconut Shake* yang diteliti meliputi Tujuh varian, yakni Mangga, Alpukat, Tiramisu, Chocolate, Ori, Durian dan Cincau. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, volume penjualan yang terbanyak disetiap bulan yaitu varian Original yang memiliki rasa enak tanpa campuran perasa, menjadikan varian Original memiliki total penjualan terbanyak serta penetapan harga yang cukup murah diiringi dengan cita rasa yang cukup sesuai diminati dan laba bersih yang diperoleh adalah Rp.3.500.000. Varian terlaris selama penjualan 5 bulan ini yaitu varian Ori dan Mangga.

Kata kunci : *Tingkat penjualan, Penjualan, Total penjualan*

Abstract

There are currently very diverse types of drinks, *Coconut Shake* is a drink made from coconut and has several flavor variants. The aim of this research is to determine the level of sales of *Coconut Shake* drinks. This research is a descriptive quantitative research that describes the quantitative data obtained regarding the condition of the subject or phenomenon. Sales time is August 2023 – December 2023. The *Coconut Shake* sales data studied includes seven variants, namely Mango, Avocado, Tiramisu, Chocolate, Ori, Durian and Cincau. The results of the research show that the highest sales volume every month is the Original variant which has a delicious taste without a mixture of flavours, making the Original variant have the highest total sales and the price is quite cheap accompanied by a taste that is quite popular and the net profit obtained is Rp. .3,500,000. The best-selling variants during these 5 months of sales are the Ori and Mango variants.

Keywords : *Sales level, Sales, Total sales*

PENDAHULUAN

Minuman atau *beverage* adalah cairan untuk memuaskan dahaga, . Saat ini jenis minuman sudah sangat beragam mulai dari Air minum biasa, susu, jus dan smoothies (yang hanya menggunakan campuran air, buah dan pemanis), minuman bersoda dan lain sebagainya. Hingga saat ini ada minuman inovasi baru yaitu *Coconut Shake*.

Coconut Shake merupakan minuman yang berbahan dasar kelapa, Minuman ini berasal dari Singapura, Minuman kelapa ini sudah mulai banyak ditemui kedainya dengan beragam merek. Minuman ini juga banyak disukai karena kesegarannya, *Coconut Shake* pada dasarnya adalah campuran air kelapa, daging kelapa, susu dan bisa ditambahkan gula sebagai pemanis.

Minuman tersebut semakin populer di Singapura beberapa waktu terakhir, Minuman ini tersedia dalam berbagai varian rasa yang cukup menarik dari campuran buah-

buah segar berkualitas agar mendapatkan rasa manis alami dari buah-buah tersebut yakni Alpukat, Durian, Mangga dan lain sebagainya. Coconut Shake ini merupakan minuman manis yang sangat aman dikonsumsi dan rendah kalori.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Tingkat Penjualan Coconut Shake sebagai minuman trend saat ini. Tujuan Penelitian diantaranya : untuk mengetahui tingkat penjualan Coconut Shake, untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat penjualan Coconut Shake.

Coconut Shake

Coconut shake adalah minuman yang terbuat dari campuran air kelapa, daging kelapa, dan es yang dihaluskan, sering kali ditambah dengan susu atau gula untuk memberikan rasa yang lebih manis. Minuman ini populer di banyak negara tropis karena kesegarannya dan kandungan nutrisi yang baik. Berikut adalah beberapa manfaat dari minuman coconut shake:

1. Hidrasi: Air kelapa kaya akan elektrolit, sehingga sangat baik untuk menghidrasi tubuh.
2. Sumber Energi: Gula alami dalam kelapa memberikan energi instan.
3. Kaya Nutrisi: Mengandung vitamin C, kalium, magnesium, dan kalsium.
4. Menyehatkan Pencernaan: Serat dalam daging kelapa membantu dalam proses pencernaan.

Sejarah Coconut Shake tidak terlalu terdokumentasi secara rinci, tetapi minuman ini berasal dari kawasan tropis di mana kelapa tumbuh subur, seperti Asia Tenggara dan pulau-pulau di Pasifik. Berikut adalah beberapa titik penting dalam perkembangan dan popularitas coconut shake:

- **Asal Usul Tradisional:**
Di banyak budaya tropis, air kelapa dan daging kelapa telah lama dikonsumsi karena kesegarannya dan manfaat kesehatannya. Menggunakan kelapa dalam berbagai bentuk minuman dan makanan sudah menjadi bagian dari tradisi kuliner lokal.
- **Evolusi Minuman:**
Minuman ini kemungkinan berkembang dari kebiasaan tradisional minum air kelapa yang kemudian dicampur dengan daging kelapa dan bahan lain seperti es untuk membuatnya lebih menyegarkan, terutama di iklim panas.
- **Popularitas di Singapura dan Malaysia:**
Coconut shake menjadi sangat populer di Singapura dan Malaysia pada akhir 2000-an hingga awal 2010-an. Banyak gerai dan penjual kaki lima mulai menawarkan coconut shake sebagai alternatif yang lebih segar dan menyehatkan dibandingkan minuman manis lainnya.
Rantai makanan dan minuman seperti "Mr. Coconut" di Singapura berkontribusi pada popularitas minuman ini dengan memasarkan coconut shake sebagai minuman utama mereka.
- **Globalisasi dan Tren Kesehatan:**
Dengan meningkatnya minat global terhadap gaya hidup sehat dan bahan-bahan alami, coconut shake mulai dikenal di luar negara asalnya. Minuman ini menarik perhatian di berbagai belahan dunia karena dianggap sebagai minuman yang sehat dan menyegarkan.
 - **Variasi Modern:**
Saat ini, coconut shake hadir dalam berbagai variasi dengan tambahan bahan seperti buah-buahan segar, susu kental manis, atau bahkan es krim untuk memberikan cita rasa yang beragam.
Secara keseluruhan, coconut shake mencerminkan adaptasi modern dari bahan-bahan tradisional yang kaya nutrisi dan telah menjadi simbol dari minuman segar yang menyehatkan di berbagai budaya.

Kelapa

Tanaman kelapa (*Cocos nucifera* L) merupakan tanaman serbaguna yang seluruh bagian tanaman dapat dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhan manusia. Buah kelapa yang terdiri atas sabut, tempurung, daging buah dan air kelapa tidak ada yang terbuang dan dapat dibuat untuk menghasilkan produk industri. (Suhardiono, 1993).

Salah satu bagian penting dari pohon kelapa yang bisa dimanfaatkan adalah air dari buahnya. Selain mampu menghilangkan dahaga, air kelapa juga memiliki banyak khasiat bagi kesehatan tubuh. Air kelapa mengandung khasiat dengan gizi luar biasa. Bukan hanya unsur makro berupa nitrogen dan karbon, namun juga unsur lainnya yang dibutuhkan tubuh. Kandungan gulanya pun cukup bervariasi antara 1,7 hingga 2,6 persen serta protein antara 0,07 hingga 0,55 persen. Tak heran jika air kelapa sangat berpotensi untuk dijadikan bahan baku produk pangan, mulai dari bahan pembuatan jelly, dektran, cuka, nata de coco hingga minuman beralkohol. (rimbakita.com/pohon-kelapa/)

1. Kandungan nutrisi dalam kelapa muda

Secara umum, air buah kelapa muda mengandung 16 kalori dan 4,1 gram gula. Sedangkan daging yang terkandung di dalamnya mengandung 77 kalori, 1,4 gram protein, 3,6 gram lemak, 10 gram gula, 257 gram kalium, dan 6 miligram vitamin C.

2. Kandungan nutrisi dalam kelapa tua

kandungan nutrisi dari air maupun daging buah yang sudah tua secara umum lebih tinggi dibanding dengan yang muda. Sebab, seiring berjalannya waktu di atas pohon, *Cocos nucifera* akan secara terus menerus mengalami kenaikan berat dan ukuran. Semakin tua umur buah, maka jumlah kandungan air dan dagingnya akan semakin lengkap dan maksimal. Buah kelapa yang sudah tua mengandung kalori yang tinggi, sebesar 354 kal per 100 gram, yang berasal dari minyak kurang lebih 33 persen, karbohidrat 15 persen dan protein 3 persen. Kualitas protein daging buah kelapa sangat baik, karena mempunyai skor asam amino yang tinggi, dan tidak mengandung senyawa anti nutrisi.

Tingkat Penjualan

Penjualan merupakan syarat mutlak keberlangsungan suatu usaha, karena dengan penjualan maka akan didapatkan keuntungan. Semakin tinggi tingkat penjualan maka keuntungan yang akan didapatpun akan semakin maksimal.

Tingkat penjualan mempunyai arti penting dalam kegiatan yang dilakukan secara efektif oleh penjual untuk mendorong agar konsumen mau membeli. Tujuan dari Tingkat penjualan yaitu untuk memperkirakan seberapa besar keuntungan yang diterima dengan menjual produk kepada konsumen serta biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Swastha (2008:404) yang dimaksud dengan tingkatan penjualan merupakan pencapaian laba yang semaksimal mungkin dalam menunjang pertumbuhan perusahaan melalui total jumlah penjualan dari nilai unit perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Banyak sekali faktor yang mempengaruhi Peningkatan Penjualan. Salah satu faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan adalah Kualitas produk. Penyebab terletak pada kualitas produk yang menurun sehingga ikut menurunkan kepercayaan pelanggan untuk melakukan pembelian ulang (repeat order). Kualitas produk dapat menurun karena banyak hal, Bisa jadi karena kualitas bahan yang menurun dan lain sebagainya. Saat sudah mendapatkan pelanggan dengan jumlah yang banyak, faktor kualitas produk harus dipertahankan agar pelanggan tidak melihat produk kompetitor.

METODE

Metode penelitian ini menggunakan Metode Kuantitatif, Penelitian kuantitatif adalah penelitian empiris di mana data-datanya dalam bentuk sesuatu yang dapat dihitung. Penelitian kuantitatif memperhatikan pengumpulan dan analisis data dalam bentuk numerik. (Punch 1988)

Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini mulai dilakukan pada bulan Agustus 2023 - bulan Desember 2023.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Dokumentasi, Observasi Langsung dan Eksperimen Pasar.

1. Dokumentasi. Menurut Arikunto (2010:274), Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.
2. Observasi Langsung. Merupakan metode yang digunakan dalam penelitian eksploratif dan deskriptif. Observasi terdiri dari pencatatan sistematis dan melihat pola perilaku orang atau objek lain, untuk mengumpulkan informasi mengenai subjek pencarian.
3. Eksperimen Pasar. Merupakan metode penelitian yang dapat didefinisikan sebagai "tindakan melakukan penyelidikan atau pengujian. Contoh: Mencoba berbagai varian minuman dan melihat mana yang paling disukai, Melakukan tes pasar dengan mengubah kemasan atau harga untuk melihat pengaruhnya.

Teknik Dokumentasi, Observasi Langsung dan Eksperimen Pasar dalam penelitian ini berupa data penjualan Coconut Shake yang terdiri dari beberapa varian rasa, diantaranya Mangga, Alpukat, Tiramisu, Chocolate, Ori, Durian dan Cincou. Selama bulan Agustus 2023 hingga bulan Desember 2023.

Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh data yang dikategorikan dalam Bulan Agustus 2023 – Desember 2023 (varian Mangga, Alpukat, Tiramisu, Chocolate, Ori, Durian dan Cincou) yang secara detail akan dijabarkan. Pada penelitian ini teknik analisis data yang digunakan yaitu Analisis deskriptif, Analisis deskriptif adalah metode penelitian dengan cara mengumpulkan data-data sesuai dengan yang sebenarnya kemudian data-data tersebut disusun, diolah dan dianalisis untuk dapat memberikan gambaran mengenai masalah yang ada. Menurut Sugiyono (2019) analisis deskriptif yaitu menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini merupakan data penjualan Coconut Shake dari bulan Agustus 2023 – Desember 2023

Tabel 2.1 Data Penjualan Coconut Shake

Data penjualan Coconut Shake							
	Mangga	Alpukat	Tiramisu	Chocolate	Ori	Durian	Cincou
Agustus	34	36	27	18	32	23	10
September	7	12	8	5	59	23	17
Oktober	33	29	17	25	28	24	15
November	36	31	20	22	30	29	18
Desember	37	33	21	25	30	30	21

➤ Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari Total penjualan bulanan, Rata – rata penjualan pervarian dan Persentase kontribusi penjualan pervarian. Berikut hasil uji statistik deskriptif dalam penelitian ini :

1. Total penjualan bulanan

- Agustus : $34 + 36 + 27 + 18 + 32 + 23 + 10 = 180$
- September: $7 + 12 + 8 + 5 + 59 + 23 + 17 = 131$
- Oktober : $33 + 29 + 17 + 25 + 28 + 24 + 15 = 171$
- November : $36 + 31 + 20 + 22 + 30 + 29 + 18 = 186$
- Desember : $37 + 33 + 21 + 25 + 30 + 30 + 21 = 197$

2. Rata – rata penjualan pervarian

- Mangga : $\frac{34 + 7 + 33 + 36 + 37}{5} = 29,4$
- Alpukat : $\frac{36 + 12 + 29 + 31 + 33}{5} = 28,2$
- Tiramisu : $\frac{27 + 8 + 17 + 20 + 21}{5} = 18,6$
- Chocolate : $\frac{18 + 5 + 25 + 22 + 25}{5} = 19$
- Ori : $\frac{32 + 59 + 28 + 30 + 30}{5} = 35,8$
- Durian : $\frac{23 + 23 + 24 + 29 + 30}{5} = 25,8$
- Cincou : $\frac{10 + 17 + 15 + 18 + 21}{5} = 16,2$

3. Persentase kontribusi penjualan pervarian

Total penjualan keseluruhan : $180 + 131 + 171 + 186 + 197 = 865$

- Mangga : $\left(\frac{147}{865}\right) \times 100\% = 16,99\%$
- Alpukat : $\left(\frac{141}{865}\right) \times 100\% = 16,30\%$
- Tiramisu : $\left(\frac{93}{865}\right) \times 100\% = 10,75\%$
- Chocolate : $\left(\frac{95}{865}\right) \times 100\% = 10,98\%$
- Ori : $\left(\frac{179}{865}\right) \times 100\% = 20,69\%$
- Durian : $\left(\frac{129}{865}\right) \times 100\% = 14,91\%$
- Cincou : $\left(\frac{81}{865}\right) \times 100\% = 9,36\%$

Dari data uji statistik deskriptif menunjukkan bahwa penjualan yang terbanyak disetiap bulan yaitu varian Original yang memiliki rasa enak tanpa campuran perasa, menjadikan varian Original memiliki total penjualan terbanyak. Penetapan harga yang cukup murah diiringi dengan cita rasa yang cukup sesuai diminati. Jika semua penjualan setiap bulan di jumlahkan, maka total penjualannya yaitu 865 botol Coconut Shake penjualan selama 5 bulan.

- Untuk menghitung keuntungan dari penjualan coconut shake dengan 7 varian rasa selama 5 bulan, kita perlu mempertimbangkan harga jual, biaya produksi per rasa, dan volume penjualan untuk setiap varian rasa. Mari kita buat asumsi dan hitungannya.

Tabel 2.2 Data Penjualan Coconut Shake

Data penjualan Coconut Shake							
	Mangga	Alpukat	Tiramisu	Chocolate	Ori	Durian	Cincou
Agustus	34	36	27	18	32	23	10
September	7	12	8	5	59	23	17
Oktober	33	29	17	25	28	24	15
November	36	31	20	22	30	29	18
Desember	37	33	21	25	30	30	21

Asumsi harga dan biaya :

- Harga jual per botol : Rp. 10.000
- Biaya produksi per botol : Rp. 5.000
- Biaya operasional bulanan : Rp. 200.000

1. Revenue bulan Januari per varian

Tabel 2.3 Revenue bulan Januari per varian

Varian	Jumlah terjual	Revenue
Mangga	34	Rp.34 x Rp.10.000 = Rp.340.000
Alpukat	36	Rp.36 x Rp.10.000 = Rp.360.000
Tiramisu	27	Rp.27 x Rp.10.000 = Rp.270.000
Chocolate	18	Rp.18 x Rp.10.000 = Rp.180.000
Ori	32	Rp.32 x Rp.10.000 = Rp.320.000
Durian	23	Rp.23 x Rp.10.000 = Rp.230.000
Cincau	10	Rp.10 x Rp.10.000 = Rp.100.000

Total Revenue bulan Januari :

Rp.340.000 + Rp.360.000 + Rp.270.000 + Rp.180.000 + Rp.320.000 + Rp.230.000 + Rp.100.000 = Rp. 1.800.000

2. Biaya produksi bulan Januari per varian

Tabel 2.4 Biaya produksi bulan Januari per varian

Varian	Jumlah terjual	Biaya produksi
Mangga	34	Rp.34 x Rp.5.000 = Rp.170.000
Alpukat	36	Rp.36 x Rp.5.000 = Rp.180.000
Tiramisu	27	Rp.27 x Rp.5.000 = Rp.135.000
Chocolate	18	Rp.18 x Rp.5.000 = Rp.90.000
Ori	32	Rp.32 x Rp.5.000 = Rp.160.000
Durian	23	Rp.23 x Rp.5.000 = Rp.115.000
Cincau	10	Rp.10 x Rp.5.000 = Rp.50.000

Total Biaya produksi bulan Januari :

Rp.170.000 + Rp.180.000 + Rp.135.000 + Rp.90.000 + Rp.160.000 + Rp.115.000 + Rp.50.000 = Rp. 900.000

3. Gross profit bulan Januari per varian

Tabel 2.5 Gross profit bulan Januari per varian

Varian	Gross profit
Mangga	Rp.340.000 – Rp.170.000 = Rp.170.000
Alpukat	Rp.360.000 – Rp.180.000 = Rp.180.000
Tiramisu	Rp.270.000 – Rp.135.000 = Rp.135.000
Chocolate	Rp.180.000 – Rp.90.000 = Rp.90.000
Ori	Rp.320.000 – Rp.160.000 = Rp.160.000
Durian	Rp.230.000 – Rp.115.000 = Rp.115.000
Cincau	Rp.100.000 – Rp.50.000 = Rp.50.000

Total Gross profit bulan Januari per varian :

Rp.170.000 + Rp.180.000 + Rp.135.000 + Rp.90.000 + Rp.160.000 + Rp.115.000 + Rp.50.000 = Rp. 900.000

4. Net profit bulan Januari

Net profit bulan Januari = Total gross profit – Biaya operasional
900.000 – 200.000 = Rp.700.000

Total untuk 5 bulan

Penjualan bulanan stabil dan menggunakan hail rata-rata dari penjualan bulanan.

✓ Total Revenue 5 bulan

- Rata-rata revenue bulanan
Revenue bulanan rata-rata = Rp. 1.800.000
- Total revenue untuk 5 bulan
Rp.1.800.000 × 5 = Rp.9.000.000

- ✓ Total Biaya Produksi 5 bulan
 - Rata-rata Biaya produksi bulanan
Biaya produksi bulanan Rata-rata = Rp.900.000
 - Total biaya produksi untuk 5 bulan
 $Rp.900.000 \times 5 = Rp. 4.500.000$
- ✓ Total Gross Profit 5 bulan
 - Rata-rata gross profit bulanan
Gross profit bulanan rata-rata = Rp.900.000
 - Total gross profit untuk 5 bulan
 $Rp.900.000 \times 5 = Rp.4.500.000$
- ✓ Total Net Profit 5 bulan
 - Rata-rata net profit bulanan
Net profit bulanan rata-rata = Rp.700.000
 - Total net profit untuk 5 bulan
 $Rp.700.000 \times 5 = 3.500.000$

Dengan data ini, selama 5 bulan penulis memiliki pendapatan total sebesar Rp.9.000.000 dengan biaya produksi total sebesar Rp.4.500.000. Ini menghasilkan laba kotor sebesar Rp.4.500.000. Setelah mengurangi biaya operasional sebesar Rp.200.000 per bulan (total Rp.1.000.000 untuk 5 bulan), laba bersih yang diperoleh adalah Rp.3.500.000

SIMPULAN

Berdasarkan pada analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan dalam penelitian sebagai berikut :

1. Selama 5 bulan, total penjualan Coconut Shake dengan 7 varian mencapai 865 botol.
2. Varian terlaris selama penjualan 5 bulan ini yaitu Ori dan Mangga.
3. Penjualan Coconut Shake untuk masing-masing varian diperoleh kesimpulan :
 - a. Mangga, mengalami penurunan penjualan pada bulan September dan penjualan terbanyak pada bulan Desember, total varian Mangga yang terjual selama 5 bulan yaitu 147 botol.
 - b. Alpukat, mengalami penurunan penjualan pada bulan September dan penjualan terbanyak pada bulan Agustus, total varian Alpukat yang terjual selama 5 bulan yaitu 141 botol.
 - c. Tiramisu, mengalami penurunan penjualan pada bulan September dan penjualan terbanyak pada bulan Agustus, total varian Tiramisu yang terjual selama 5 bulan yaitu 93 botol.
 - d. Chocolate, mengalami penurunan penjualan pada bulan September dan penjualan terbanyak pada bulan Oktober, total varian Chocolate yang terjual selama 5 bulan yaitu 95 botol.
 - e. Ori, mengalami penurunan penjualan pada bulan Oktober dan penjualan terbanyak pada bulan September, total varian Ori yang terjual selama 5 bulan yaitu 179 botol.
 - f. Durian, mengalami penurunan penjualan pada bulan Agustus dan penjualan terbanyak pada bulan Desember, total varian Durian yang terjual selama 5 bulan yaitu 129 botol.
 - g. Cincau, mengalami penurunan penjualan pada bulan Agustus dan penjualan terbanyak pada bulan Desember, total varian Cincau yang terjual selama 5 bulan yaitu 81 botol.
4. Dari penghitungan keuntungan penjualan Coconut Shake, menunjukkan bahwa penjualan dengan 7 varian rasa cukup menguntungkan selama 5 bulan dengan laba bersih yang diperoleh yaitu Rp.3.500.000.

DAFTAR PUSTAKA

- Mutiah, D. (2021, 14 Mei). *Coconut Shake tren minuman kelapa yang dianggap lebih sehat dari bubble tea*. Diakses pada 14 September 2023, dari <https://www.liputan6.com/lifestyle/read/4557293/coconut-shake-tren-minuman-kelapa-yang-dianggap-lebih-sehat-dari-bubble-tea>
- Hidayat. (2016). *Makalah Minuman Sehat*. Ujung Gading.
- Rahmanita, P. (2023, 25 Desember). *5 Minuman Coconut Shake yang Viral di Jakarta, Segarnya Juara!*. Diakses pada 1 Juni 2023, dari [https://www.idntimes.com/food/dining-guide/Alvina-putri-rahmanita/minuman-coconut-shake-yang-viral-di-jakarta-c1c2](https://www.idntimes.com/food/dining-guide/ Alvina-putri-rahmanita/minuman-coconut-shake-yang-viral-di-jakarta-c1c2)
- Sangadji, S., Mahulette, S, A., & Marasabessy, A, D. (2022). Studi Produktifitas Tanaman Kelapa (*Cocos nucifera* L.) di Negeri Tial Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Agrohut*, 13(2), 87-96
- Gusrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta*, 2(2), 286-303
- Yayasan Penerbit Muhammad Zaini. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Aceh. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini
- Halma, H. (2021). Analisis Penjualan Minuman Thai Tea Pada Toko IL. SHOP18 Di Sangatta. *Madani Accounting And Management Journal*, 7(2).
- Valentine. (2024). *Calculate Sales Percentage Methods & Formulas*. Findymail, Februari 29