

**ANALISIS PERAMALAN VOLUME PENJUALAN DAN KEUNTUNGAN
BERBAGAI PRODUK MINUMAN HERBAL PT. SALAMA
NUSANTARA DI KABUPATEN KULON PROGO
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

**Oleh : Safitri Umi Cholifah
Dibimbing Oleh : Ni Made Suyastiri dan Juarini**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan (1) Menganalisis trend volume penjualan berbagai produk minuman herbal (wedang uwuh, teh mahkota dewa, dan teh mersulin) di PT. Salama Nusantara enam bulan kedepan. (2) Menganalisis keuntungan penjualan pada berbagai produk minuman herbal (wedang uwuh, teh mahkota dewa, dan teh mersulin) di PT. Salama Nusantara. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, metode pelaksanaan menggunakan metode studi kasus. Macam data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis menggunakan trend, analisis keuntungan, anova, dan LSD. Hasil penelitian menyatakan bahwa (1) Trend volume penjualan berbagai produk minuman herbal (wedang uwuh, teh mahkota dewa, dan teh mersulin) PT. Salama Nusantara enam bulan kedepan cenderung meningkat. (2) Keuntungan penjualan terbesar adalah produk teh mersulin sebesar Rp 102.994/kg, selanjutnya produk teh mahkota dewa sebesar Rp 21.692/kg, dan keuntungan terkecil adalah produk wedang uwuh sebesar Rp 21.692/kg.

Kata kunci : Peramalan, Volume Penjualan, Keuntungan

**FORECASTING ANALYSIS OF SALES VOLUME AND PROFIT OF
VARIOUS HERBAL BEVERAGES PRODUCTS PT. SALAMA
NUSANTARA AT KULON PROGO REGENCY
SPECIAL REGION OF YOGYAKARTA**

**By: Safitri Umi Cholifah
Supervised by: Ni Made Suyastiri and Juarini**

ABSTRACT

This study aims to (1) Analyze selling volume trends of various herbal drink products (wedang uwuh, teh mahkota dewa, and teh mersulin) in PT. Salama Nusantara for the next six months. (2) Analyze selling profit in a variety of herbal drink products (wedang uwuh, teh mahkota dewa, and teh mersulin) in PT. Salama Nusantara. This research used descriptive method and was done with case study method. The types of data used were primary and secondary data, data collection methods used were observation, interviews, and documentation. Analysis techniques used were trends, profit analysis, ANOVA, and LSD. The results of the study stated that (1) The selling volume trend of various herbal drink products (wedang uwuh, teh mahkota dewa, and teh mersulin) in PT. Salama Nusantara in the next six months tends to increase. (2) The results of the analysis of sales profit stated that the highest selling profit is the mersulin tea producing Rp. 102.994/kg, then the mahkota dewa tea producing Rp. 21.692/kg, and the least selling profit is wedang uwuh producing Rp 21.692/kg.

Keywords: Forecasting, Sales Volume, Profit