

# ANALISIS YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN AIR MINUM ISI ULANG PADA DEPO ISI ULANG GADING BERLIAN

## *ANALYSIS THAT AFFECTS SALES OF DRINKING WATER REFILLS ON IVORY DIAMOND REFILLS*

*Fery Radiansyah*

Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen

alamat email penulis ke-1

ferymanyu@gmail.com

---

**Website:**

---

**Abstrak**

---

**Kata Kunci:**

*Kualitas Air,  
Distribusi, Pelayanan,  
Promosi, Penjualan*

---

Air merupakan salah satu sumber kehidupan yang banyak fungsi dan gunanya. Bahkan air bisa digolongkan dalam kebutuhan primer dalam pemenuhan kebutuhan manusia. Salah satu diantaranya adalah sebagai air mineral ataupun air minum. Tujuan penelitian ini mengetahui, pertama apakah kualitas air, distribusi, pelayanan, dan promosi berpengaruh secara parsial terhadap penjualan. Kedua, apakah kualitas air, distribusi, pelayanan, dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap penjualan. Dan ketiga, manakah diantara variable kualitas air, distribusi, pelayanan, dan promosi yang paling dominan berpengaruh terhadap penjualan, penelitian ini menggunakan jenis kuantitatif dan memiliki populasi sebanyak 147 dan sampel sebanyak 60 responden. Penelitian ini menggunakan hipotesis dengan metode analisa data uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, uji-t, uji-F.

Dari bukti-bukti tersebut dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel variasi kualitas air (X1), distribusi (X2), pelayanan (X3) dan promosi (X4) dengan hasil signifikan berpengaruh terhadap penjualan (Y). Secara simultan variabel variasi kualitas air (X1), distribusi (X2), pelayanan (X3), dan promosi (X4) dengan hasil signifikan berpengaruh terhadap penjualan (Y), dan promosi (X4) merupakan variabel yang paling dominan mempengaruhi pendapatan petani.

---

**Keywords :**

*water quality,  
distribution, service,  
promotion, sales*

---

**Abstract**

---

*Water is a source of life that has many functions and uses even water can be classified as a primary need in meeting human needs.*

*One of them is as mineral water or drinking water. The purpose of this study is to find out, firstly whether water quality, distribution, service, and promotion have a partial effect on sales. Secondly whether water quality, distribution, service, and promotion have a simultaneous effect on sales. And third, which of the variables of water quality, distribution, service, and promotion has the most dominant effect on sales. This study uses a quantitative type and has a population of 147 and a sample of 60 respondents. This study uses a hypothesis with data analysis methods validity test, reliability test, classical assumption test, multiple linear regression, t-test, and F-test.*

*From these evidences it can be concluded that partially the variable water quality (X1), distribution (X2), service (X3), and promotion (X4) with significant result has an effect on sales (Y). Simultaneously, the variable of water quality (X1), distribution (X2), service (X3), and promotion (X4) with significant result has an effect on sales (Y), and promotion (X4) is the most dominant variable affecting the income of farmers.*

---

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Haris Romadhoni *Pengaruh harga, lokasi, dan promosi terhadap keputusan konsumen dalam pembelian perumahan di PT. Gemilang Jaya Abadi.*
- Alma, Buchari. *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Produksi Dan Operasi*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008, 2004, *Manajemen Pemasaran (dasar, Konsep, Strategi)*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung : Satu Nusa.
- Erlangga 2001 *Manajemen Pemasaran Persepektif Asia*, Terjemahan Tjiptono, SE. Penerbit, PT. Abdi, Yogyakarta, 2000.
- Freddy Rangkuti. 2013. *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Intergreted Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Frans M. Royan. 2007. *Smart Launching New Product: Strategi Jitu*

Fery Radiansyah

*Memasarkan Produk Baru*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Ibrahim, Yacob, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta. 2009

Kasmir, *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo. 2006.

Ika susulawati.(2012) *strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan toko bag corner Kotler,Philip, Manajemen Pemasaran*. Indonesia, Jakarta.

Jaya Cemerlang. 2009 , *Manajemen pemasaran Analisis perencanaan dan pengendalian*, Terjemahan Joko warsana, Edisi Keenam. Jakarta.

