

ABSTRAK

PT. Buana Sultra Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Properti. Perusahaan juga mengembangkan usahanya dengan membangun usaha pengolahan air mineral dalam bentuk kemasan 220ml yang diberi nama atau merek produk yaitu BSM (Buana Segar Mandiri). Permasalahan yang dihadapi oleh PT. Buana Sultra Mandiri adalah pada indikator *Aesthetics* (estetika), yaitu penampilan produk bisa dilihat salah satunya dari segi rasa, penyebabnya karena kualitas produk yang disajikan PT. Buana Sultra mandiri terutama dari segi rasa yang menjadi kepahit-pahitan, hal tersebut dikarenakan ada saja pelanggan yang menyimpan produk BSM diluar ruangan sehinggalah terkena sinar matahari langsung. misalnya ketika di simpan di depan toko/kios pelanggan. Permasalahannya juga pada indikator *reliabilty* (reliabilitas) dikarenakan kemasan belum cukup kuat untuk melindungi isi produk di dalamnya, penyebabnya, misalnya kemasan produk ada yang pecah walaupun masih terbungkus dalam kardus karena pada saat pengantaran produk ke konsumen tidak diletakkan dengan hati-hati.

Tujuan penelitian ini adalah: (1) mengetahui gambaran umum PT. Buana Sultra mandiri, (2) mengetahui kualitas produk dan volume penjualan pada PT. Buana Sultra Mandiri, (3) mengetahui seberapa besar kualitas produk mempengaruhi volume penjualan PT. Buana Sultra Mandiri, (4) Mengetahui Hambatan-hambatan yang dihadapi tentang kualitas produk serta upaya yang dilakukan.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan oleh peneliti adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengambilan sampel menggunakan rumus fungsi waktu dengan jumlah responden sebanyak 60 responden pelanggan PT. Buana Sultra Mandiri. Kemudian untuk pengolahan data menggunakan *software* SPSS.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, bahwa terdapat pengaruh positif pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan. Kontribusi atau pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan adalah sebesar 64% sedangkan sisanya sebesar 36% ditentukan oleh faktor-faktor lain diluar penelitian.

Hambatan yang dihadapi perusahaan adalah pada indikator *Aesthetics* (estetika) dari segi rasa dan *reliabilty* (reliabilitas) dari segi kemasan. Upaya yang dilakukan adalah dengan lebih meningkatkan kualitas produknya terlebih pada segi rasa dan juga bisa turun langsung ke lapangan untuk bertemu dengan pelanggan dan memberikan masukan atau pengarahannya agar ada baiknya menyimpan produk AMDK merek BSM tersebut ke dalam ruangan, hal tersebut berguna untuk mempertahankan kualitas produknya terutama dari segi rasa yang berubah akibat terpapar dari sinar matahari langsung, dan harus lebih memperhatikan dan juga meningkatkan lagi kualitas produknya dari segi kemasan untuk lebih memperkecil kemungkinan terjadinya kerusakan dengan begitu dapat mempertahankan pelanggan yang sudah percaya untuk memilih produk merek BSM tersebut.

Kata Kunci: Kualitas Produk AMDK merk BSM, Volume Penjualan

ABSTRACT

PT. Buana Sultra Mandiri is a company that engaged in field property, the company also developing bottled mineral water with 220ml packaging with the brand BSM (Buana Segar Mandiri). The problems faced by PT. Buana Sultra Mandiri is on the indicator of Aesthetics (estetika), namely the appearance of the product can be seen one of them in terms of taste, the cause is because of the quality of the products presented by PT. Buana Sultra is independent, especially in terms of taste which becomes bitter, this is because there are customers who store BSM products outside the room so that they are exposed to direct sunlight. for example when stored in front of the customer's shop/kiosk. The problem is also with the reliability (reliabilitas) indicator because the packaging is not strong enough to protect the contents of the product inside, for example, the product packaging is broken even though it is still wrapped in a cardboard box because when the product is delivered to the consumer it is not placed carefully.

The purpose of this research: (1) knowing the general idea of PT. Buana Sultra Mandiri, (2) knowing the quality product and selling volume of PT. Buana Sultra Mandiri, (3) knowing how big the quality product affecting selling volume of PT. Buana Sultra Mandiri, (4) knowing the obstacles about the quality product also the effort to prevent it.

In the research, the method used by the researcher is Kuantitatif with descriptive approach. As for the sampling, the researcher using the time function formula with 60 customer of PT. Buana Sultra Mandiri as the respondents. Then for data processing, the researcher are using SPSS software.

According to the data gathered from the research, there's a positive impact to the quality product and of the selling volume. The contribution or the the amount of impact to the quality product and of the selling volume are 64% meanwhile the rest are 36% determined by the other factor from outside the research.

The obstacles faced by the company are the indicators of aesthetics (estetika) in terms of taste and reliability (reliabilitas) in terms of packaging. Efforts are being made to further improve the quality of their products, especially in terms of taste and can also go directly to the field to meet with customers and provide input or direction so that it is better to store the BSM brand bottled water in the room, this is useful for maintaining product quality, especially in terms of taste that changes due to exposure to direct sunlight, and must pay more attention and also improve the quality of the product in terms of packaging to further minimize the possibility of damage so as to retain customers who have trusted to choose the BSM brand product.

Keywords: Quality product of BSM brand AMDK, Sales Volume

ABSTRAK

PT. Buana Sultra Mandiri nyaeta pausahaan anu bergerak dibidang properti. Pausahaan ieu oge mekarkeun usahana ku ngawangun usaha ngolah cai mineral dina wangun kemasan 220 ml anu dingaranan atawa dimerek pikeun produkna nyaeta BSM (Buana Segar Mandiri). Masalah anu disanghareupan ku PT. Buana Sultra Mandiri aya dina indikator Estetika (estetika), nya éta penampilan produk bisa ditingali, salah sahijina tina segi rasa, cukang lantaranana ku kualitas produk anu dipidangkeun ku PT. Buana Sultra mah mandiri, utamana dina hal rasa anu jadi pait, hal ieu dilantarankeun aya nasabah anu nyimpen produk BSM di luar rohangan sangkan kakeunaan sinar panonpoé langsung. contona lamun disimpen di hareupeun warung/kios pelanggan. Masalahna oge dina indikator reliability (reliabilitas) sabab kemasanna teu kuat pikeun ngajaga eusi produk di jero, contona, bungkus produk rusak sanajan masih dibungkus dina kotak kardus sabab nalika produk dikirimkeun ka konsumen eta teu disimpen taliti.

Tujuan tina ieu panalungtikan nya éta: (1) mikanyaho gambaran umum PT. Buana Sultra Mandiri, (2) mikanyaho kualitas produk jeung volume penjualan di PT. Buana Sultra Mandiri, (3) mikanyaho sabaraha kualitas produk mangaruhan kana volume penjualan PT. Buana Sultra Mandiri, (4) Nganyahokeun kendala anu disanghareupan ngeunaan kualitas produk sareng usaha anu dilakukeun.

Dina ieu panalungtikan, métode anu digunakeun ku panalungtik nyaéta Kuantitatif kalawan pendekatan déskriptif. Sampling ngagunakeun rumus fungsi waktu kalawan jumlah résponden saloba 60 résponden nasabah PT. Buana Sultra Mandiri. Saterusna pikeun ngolah data ngagunakeun software SPSS.

Dumasar kana data anu dimeunangkeun tina panalungtikan, aya pangaruh positip tina pangaruh kualitas produk kana ngaronjatna volume penjualan. Kontribusi atawa pangaruh kualitas produk kana volume jualan nyaeta 64% sedengkeun sésana 36% ditangtukeun ku faktor séjén di luar ulikan.

Halangan anu disanghareupan ku pausahaan nyaéta indikator Estetika (estetika) tina segi rasa jeung reliabilitas (reliabilitas) tina segi kemasan. Upaya-upaya pikeun ngaronjatkeun kualitas produkna, utamana tina segi rasa sarta bisa ogé langsung ka lapang pikeun nepungan konsumén jeung méré asupan atawa arahan sangkan leuwih hadé neundeun cai botolan merek BSM di rohangan, ieu Mangpaat pikeun ngajaga kualitas produk, khususna dina hal rasa anu robih kusabab paparan sinar panonpoé langsung, sareng kedah langkung merhatikeun sareng ogé ningkatkeun kualitas produk tina segi kemasan supados langkung ngaminimalkeun kamungkinan karusakan supados ngajaga konsumén anu tos amanah milih produk merek BSM.

Konci: Kualitas Produk AMDK merk BSM, Volume Penjualan