

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Kesimpulan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adalah untuk meningkatkan penjualan dan agar sales dapat mencapai target penjualan tiap bulan, pihak PT. Bara Niaga Sejahtera harus mempromosikan produk-produknya dengan cara menyebarkan brosur dan katalog tentang informasi produk adamix di daerah Yogyakarta.

7.2. Saran

Saran yang berguna untuk PT. Bara Niaga Sejahtera adalah mengoperasikan media sosial *instagram* secara rutin dengan cara selalu *update* informasi terbaru dari produk-produk PT. Bara Niaga Sejahtera untuk menunjukkan eksistensi perusahaan. Hal ini juga bertujuan untuk membuat *brand* produk lebih terkenal dan menambah jumlah konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin standarku.com. (2021, Mei 26). *Mengenal Standar Metode Analisa 5 Why*. Retrieved Februari 10, 2022, from standarku: <https://standarku.com/mengenal-standar-metode-analisa-5-why/>
- Anggarsari, F. (2018, Juli 18). *5 Manfaat Berbisnis Dengan Target*. Retrieved Februari 10, 2022, from zahiraccounting: <https://zahiraccounting.com/id/blog/manfaat-berbisnis-dengan-target/>
- Antariksa , Y. (2021). *Paket Pelatihan SDM x Kamus KPI Super Lengkap*. Retrieved Oktober 24, 2022, from dvdpelatihansdm: <https://dvdpelatihansdm.com/paketsdm/>
- Arief, M. (2017). Peran Penjualan Dalam Perusahaan. *Jurnal Ekonomi*, 8, 164-171.
- Astuti, A. M., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17, 58-70.
- Badowi, M. (2018, Maret 16). *Apakah IFE atau EFE itu?* Retrieved Oktober 5, 2022, from mochamadbadowi: [https://mochamadbadowi.com/news/matrik-ife-efe.html#:~:text=Matriks%20Evaluasi%20Faktor%20Eksternal%20\(EFE,peluan%20dan%20ancaman%20yang%20ada.](https://mochamadbadowi.com/news/matrik-ife-efe.html#:~:text=Matriks%20Evaluasi%20Faktor%20Eksternal%20(EFE,peluan%20dan%20ancaman%20yang%20ada.)
- Berdu. (2021, November 22). *Biaya Admin Penjualan Marketplace: Potongan Seller di Tokopedia, Shopee, dan Lainnya*. Retrieved Oktober 24, 2022, from berdu: <https://berdu.id/blog/biaya-admin-berjualan-marketplace-potongan-seller-di-tokopedia-shopee-dan-lainnya>
- Daud. (2018, Desember 18). *Kenapa Harus Ada Target Penjualan?* Retrieved Februari 10, 2022, from softwareakuntansi: softwareakuntansi
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2017). *Strategic management: concepts and cases: A competitive advantage approach* (p. 127). Pearson.

- Firdiansyah, A. (2022). *Apa Itu Marketing? Pelajari Dasar-dasarnya, Yuk!*. Retrieved Desember 1, 2022, from glints: <https://glints.com/id/lowongan/apa-itu-marketing/#.Y5h6ZXZBy00>
- Idcardmu. (2014). *Daftar Harga Cetak Kartu PVC / Cetak Member Card*. Retrieved Oktober 24, 2022, from idcardmu: <https://www.idcardmu.com/p/harga-cetak-id-card-dan-kartu-nama.html>
- Karja. (2020, Februari 4). *Catat! Ini Waktu Paling Pas untuk Posting di Media Sosial*. Retrieved Oktober 24, 2022, from kumparan: <https://kumparan.com/karjaid/catat-ini-waktu-paling-pas-untuk-posting-di-media-sosial-1sm4k4bhq3W>
- Kurniawan, A. (2021, Februari 19). *Kuesioner adalah Instrumen untuk Mengumpulkan Data, Ketahui Jenis dan Kelebihannya*. Retrieved Februari 10, 2022, from merdeka: <https://www.merdeka.com/jabar/kuesioner-adalah-instrumen-untuk-mengumpulkan-data-ketahui-jenis-dan-kelebihannya-klh.html>
- Mekari. (2015). *Pengertian Penjualan, Manfaat, dan Jenis-jenisnya*. Retrieved Februari 10, 2022, from jurnal: <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya/>
- Miranti. (2012). *Faktor Yang Mempengaruhi Tidak Tercapainya Volume Penjualan Produk PT.Coca-Cola Pekanbaru*. Pekanbaru: Repository UNRI.
- Panca, A (2022, Februari 19). *Infor Terbaru Harga Cetak Brosur Warna (1 Warna, Full Color, 1 Rim)*. Retrieved Desember 12, 2022, from web: <https://harga.web.id/daftar-harga-cetak-brosur-berwarna.info>
- Pantri, E. A. (2014). *Analisis Faktor-faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Pelanggan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Gas Bumi Pada PT.PGN (Persero) TBK SBU1 Area Palembang (Studi Kasus Pelanggan Rumah Tangga)*. Palembang: Repository UM Palembang.
- Proxis Organizations. (2016, September 14). *Mencari Akar Masalah dengan Metode 5 Whys*. Retrieved Februari 10, 2022, from proxisgroup: <https://surabaya.proxisgroup.com/mencari-akar-masalah-dengan-metode-5-whys/>

Surawati. (2017). *Pengaruh Salesman Terhadap Volume Penjualan Pada PT.Mestika Mandiri Medan*. Medan: Repository UMSU.

Utomo, W. B. (2019). *Analisis Kinerja Penjualan Pada Departemen Marketing PT.Matahari Silverindo Jaya Semarang*. Semarang: Repository USM.

Xendit. (2020, Juli 14). *Gagal Meningkatkan Target Penjualan adalah Masalah Serius, Mengapa?* Retrieved Februari 10, 2022, from xendit: <https://www.xendit.co/id/blog/gagal-meningkatkan-target-penjualan-adalah-masalah-serius-mengapa/>

Yodhia, A. (2015). *Kenapa Target Penjualan Tidak Tercapai dan Solusi untuk Meningkatkan Kinerja Sales Marketing*. Retrieved Februari 10, 2022, from ahlimanajemenpemasaran: <https://ahlimanajemenpemasaran.com/2015/10/kenapa-target-penjualan-tidak-tercapai-dan-solusi-untuk-meningkatkan-kinerja-sales-marketing/>

LAMPIRAN

KUESIONER

Perkenalkan saya Hardias Widi Kurniawan mahasiswa dari Atma Jaya Yogyakarta yang dalam proses mengerjakan Tugas Akhir. Dengan ini saya mengharapkan partisipasi dari saudara untuk mengisi kuesioner secara singkat dan jelas. Atas bentuk partisipasi saudara saya mengucapkan terima kasih.

Nama :

Usia :

Pekerjaan :

Apakah anda mengenal produk Adamix?

- a. Ya
- b. Tidak

JIKA JAWABAN YA:

1. Di manakah anda mengetahui produk Adamix?

- a. Rekan Kerja
- b. Keluarga
- c. Iklan
- d. Media Sosial

2. Apa jenis produk Adamix yang sering digunakan?

- a. Acian
- b. Acian putih
- c. Acian abu
- d. Perekat
- e. Plester
- f. Render
- g. Skimcoat abu
- h. Thinbed
- i. Tile Adhesive
- j. Tile Adhesive 70
- k. Tile Adhesive 80
- l. Jawaban lain...

Kuesioner konsumen yang mengenal dan tidak mengenal produk



3. Apa keunggulan dari produk Adamix?

	Buruk Sekali	Buruk	Baik	Baik Sekali
Harga				
Kualitas				
Pelayanan				
Cara Pembayaran				
Kemasan SNI				

4. Apa kelemahan produk Adamix dibandingkan dengan produk merk lain?

- a. Harga
- b. Kualitas
- c. Pelayanan
- d. Cara pembayaran
- e. Kemasan SNI
- f. Brand produk

5. Jenis produk apa yang sering dipesan?

- a. Acian
- b. Acian putih
- c. Acian abu
- d. Perekat
- e. Plester
- f. Render
- g. Skimcoat abu
- h. Thinbed
- i. Tile Adhesive
- j. Tile Adhesive 70
- k. Tile Adhesive 80
- l. Jawaban lain...

6. Seberapa sering anda memesan produk Adamix?

- a. Sangat sering (1 minggu 1x pemesanan)
- b. Sering (2 minggu 1x pemesanan)
- c. Jarang (3 minggu 1x pemesanan)
- d. Sangat jarang (4 minggu 1x pemesanan)

7. Apakah anda juga menggunakan produk lain?

- a. Ya
- b. Tidak

8. Apa merk produk lain yang anda gunakan?

- a. Inti Mortar


Lanjutan

7. Apakah anda juga menggunakan produk lain?

- a. Ya
- b. Tidak

8. Apa merk produk lain yang anda gunakan?

- a. Inti Mortar
- b. Sika
- c. Mortar Utama
- d. Jawaban lain...

9. Mengapa anda menggunakan produk tersebut?

- a. Merk lebih terkenal
- b. Terdapat bonus / promosi
- c. Harga terjangkau
- d. Kualitas produk baik
- e. Pelayanan yang baik
- f. Jawaban lain...



Lanjutan

JIKA JAWABAN TIDAK

Produk Adamix merupakan produk baru yang terdiri dari acian, acian putih, acian abu, perekat, plester, render, skimcoat abu, thinbed, tile adhesive, tile adhesive 70, dan tile adhesive 80 yang memiliki standar kualitas dan kemasan SNI dengan harga yang lebih terjangkau.

1. Apakah anda tertarik untuk memakai / memesan produk Adamix?
 - a. Ya
 - b. Tidak

2. Apakah anda membutuhkan informasi lain tentang produk Adamix?
 - a. Ya
 - b. Tidak

3. Media komunikasi apa yang anda butuhkan untuk mengetahui informasi lain tentang produk Adamix?
 - a. Facebook
 - b. Instagram
 - c. Tiktok
 - d. Brosur
 - e. Informasi dari sales
 - f. Jawaban lain...

4. Faktor apa yang membuat anda tertarik membeli produk bahan bangunan? (Urutkan dari yang terpenting ke tidak, contoh : a>b>c>d>e>f)
 - a. Harga
 - b. Kualitas
 - c. Pelayanan
 - d. Cara pembayaran
 - e. Kemasan sudah SNI
 - f. Merk atau BrandJawaban :

5. Penawaran apa yang menarik untuk produk Adamix?
 - a. Diskon
 - b. Souvenir
 - c. Buy 1 get one
 - d. Kartu berlangganan
 - e. Jawaban lain...



KUESIONER

Perkenalkan saya Hardias Widi Kurniawan mahasiswa dari Atma Jaya Yogyakarta yang dalam proses mengerjakan Tugas Akhir. Dengan ini saya mengharapkan partisipasi dari saudara untuk mengisi kuesioner secara singkat dan jelas. Atas bentuk partisipasi saudara saya mengucapkan terima kasih.

1. Jika perusahaan akan melakukan penjualan produk secara online dengan menggunakan media sosial Instagram, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

2. Jika perusahaan akan melakukan penjualan produk secara online dengan menggunakan media sosial Instagram, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus membuat *posting* tentang jualan tersebut?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

3. Jika perusahaan membuat kartu anggota (*member card*) untuk konsumen dengan keuntungan tertentu, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

4. Jika perusahaan membuat kartu anggota (*member card*) untuk konsumen dengan keuntungan tertentu, menurut Anda seberapa sering sales harus melakukan update data pelanggan?
 - a. Jarang (2x dalam 1 tahun)
 - b. Tidak sering (3x dalam 1 tahun)
 - c. Sering (4x dalam 1 tahun)
 - d. Sangat Sering (1x dalam 1 bulan)

5. Jika perusahaan hendak menjual produk dengan harga lebih rendah daripada kompetitor, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan oleh sales perusahaan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

6. Jika perusahaan hendak menjual produk dengan harga lebih rendah daripada kompetitor, seberapa sering perusahaan melakukan penyesuaian harga tersebut?
 - a. Jarang (2x dalam 1 tahun)
 - b. Tidak sering (3x dalam 1 tahun)
 - c. Sering (4x dalam 1 tahun)
 - d. Sangat Sering (1x dalam 1 bulan)


Kuesioner untuk *Owner* dan para sales

7. Jika perusahaan akan melakukan penjualan produk secara online dengan menambahkan *marketplace* seperti Tokopedia, Shopee, Blibli, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit


8. Jika perusahaan akan melakukan penjualan produk secara online dengan menambahkan *marketplace* seperti Tokopedia, Shopee, Blibli, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus membuat *update* atau pembaruan tentang jualan tersebut?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

9. Jika perusahaan akan mengoperasikan instagram dengan rutin dan selalu update info terbaru tentang produk adamix, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

10. Jika perusahaan akan mengoperasikan instagram dengan rutin dan selalu update info terbaru tentang produk adamix, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus mengoperasikan instagram dan update info terbaru ?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

11. Membuat promo penjualan untuk *reseller* agar produk lebih dikenal, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

12. Membuat promo penjualan untuk *reseller* agar produk lebih dikenal, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus membuat promo untuk reller agar produk lebih dikenal?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)


Lanjutan

13. Jika perusahaan akan mengikuti atau mengadakan pameran mortar, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

14. Jika perusahaan akan mengikuti atau mengadakan pameran mortar, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus melakukan hal tersebut?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

15. Jika perusahaan akan mengadakan pelatihan terhadap karyawan agar bisa lebih tertib dan dapat mempromosikan produk lebih baik, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

16. Jika perusahaan akan mengadakan pelatihan terhadap karyawan agar bisa lebih tertib dan dapat mempromosikan produk lebih baik, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus mengadakan pelatihan tersebut?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

17. Jika perusahaan akan memberikan *reward* kepada sales apabila mencapai target penjualan, menurut Anda apakah hal tersebut mudah/sulit dilakukan?
 - a. Sangat mudah
 - b. Mudah
 - c. Sulit
 - d. Sangat sulit

18. Jika perusahaan akan memberikan *reward* kepada sales apabila mencapai target penjualan, menurut Anda seberapa sering perusahaan harus memberikan *reward* kepada sales?
 - a. Sangat sering (4x dalam 1 bulan)
 - b. Sering (3x dalam 1 bulan)
 - c. Tidak sering (2x dalam 1 bulan)
 - d. Jarang (1x dalam 1 bulan)

Lanjutan

PEREKAT BATA RINGAN



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIS

Warna : Abu abu terang
 Kebutuhan air : AA 001 8-9 liter / 40kg ADAMIX Thinbed
 Compressive strength : $\geq 200 \text{ kg/cm}^2$
 Coverage per sak : AA 001 : $\approx 10,5 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 3mm pada bata ringan ukuran 20cm x 40cm x 10cm)
 Densitas kering : 1,5 - 1,7 g/ml
 Densitas basah : 1,8 - 1,9 g/ml

ACIAN ABU



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIS

Warna : Abu abu terang
 Bahan pengikat : Semen
 Bahan pengisi : Serbuk kapur
 Aditif : Polimer
 Kebutuhan air : 9-10 liter / 30 kg ADAMIX Acian
 Compressive strength : $> 100-150 \text{ kg/cm}^2$
 Real coverage per sak : $\approx 10 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
 Potential coverage per sak : $\approx 11 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
 Densitas kering : 1,2 g/ml
 Densitas basah : 1,3 g/ml

PASANGAN BATA & PLESTER



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIS

Warna : Abu-abu
 Bahan pengikat : Semen
 Bahan pengisi : Kapur
 Agregat : Pasir silika, partikel $\leq 2,4 \text{ mm}$
 Kebutuhan air : 8-9 liter / 50 kg ADAMIX Plester
 Compressive strength : $> 100 \text{ kg/cm}^2$
 Real coverage per sak : $\approx 2,5 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 10mm)
 Potential coverage per sak : $\approx 3,6 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 10mm)
 Densitas kering : 1,6 g/ml
 Densitas basah : 2,0 g/ml

SKIMCOAT ABU



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIS

Warna : Abu
 Kebutuhan air : 9-10 liter / 30 kg ADAMIX Skimcoat Abu
 Compressive strength : $\approx 150 \text{ kg/cm}^2$
 Days lekal : $\geq 0,3 \text{ h/mm}^2$
 Potential coverage per sak : $\approx 11 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
 Real coverage per sak : $\approx 10 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
 Densitas kering : 1,2 g/ml
 Densitas basah : 1,9 g/ml

Produk Perekat, Acian Abu, Pasangan Bata & Plester, dan Skimcoat Abu

SKIMCOAT PUTIH



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIKIS

Warna	: Putih
Kebutuhan air	: 9-10 liter / 30 kg ADAMIX Skimcoat Putih
Compressive strenght	: $\geq 150 \text{ kg/cm}^2$
Daya lekat	: $\geq 0,3 \text{ N/mm}^2$
Potential coverage	: $\geq 11 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
Real coverage per sak	: $\geq 10 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 2mm)
Densitas kering	: 1,2 g/ml
Densitas basah	: 1,9 g/ml



ADAMIX®
the trusted mortar

RENDER



SPESIFIKASI dan SIFAT TEKNIKIS

Warna	: Abu-abu terang
Kebutuhan air	: 10-11 liter / 40kg ADAMIX Render
Compressive strenght	: 60-100 kg/cm ²
Potential Coverage per sak	: $\geq 5,5 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 5mm)
Real coverage per sak	: $\geq 4,0 \text{ m}^2$ (untuk pemakaian dengan ketebalan 5mm)
Densitas kering	: 1,6 g/ml
Densitas basah	: 1,7 g/ml

Produk Skimcoat Putih dan Render

THINBED

dipergunakan sebagai perekat bata ringan dengan ketebalan aplikasi 2 - 3 mm.



AA-001

Produkt *Thinbed*

ACIAN

dipergunakan sebagai acian dinding dengan ketebalan 2 - 3 mm pada dinding yang sudah di plester.



AA-003

Produkt *Acian*

ADAMIX®

the trusted mortar

THINBED



Warna : Abu-abu terang
 Kebutuhan air : AA-001: 8 - 9 liter/ 40 kg **ADAMIX** Thinbed
 Kekuatan tekanan : ± 200 kg/cm²
 Cakupan / sak : AA-001: ± 10,5 m² (untuk pemakaian dengan ketebalan 3 mm pada bata ringan ukuran 20cm x 60cm x 10cm)
 Densitas kering : 1,5 - 1,7g/ml
 Densitas basah : 1,8 - 1,9g/ml

PLESTER



Warna : Abu-abu
 Bahan pengikat : Semen
 Bahan pengisi : Kapur
 Agregat : Pasir silika, partikel : 5 2,4 mm
 Kebutuhan air : 8 - 9 liter/ 50 kg **ADAMIX** Plester
 Kekuatan tekanan : > 100 kg / cm¹
 Potensi cakupan / sak : ± 3,0 m (untuk pemakaian dengan ketebalan 10 mm)
 Densitas kering : 1,9 g/ml
 Densitas basah : 2,0 g/ml

ACIAN



Warna : Abu-abu terang
 Bahan pengikat : Semen
 Bahan pengisi : Serbuk kapur
 Aditif : Polimer
 Kebutuhan air : 10 - 11 liter/ 30 kg **ADAMIX** Acian
 Kekuatan tekanan : ± 12 m² (untuk pemakaian dengan ketebalan 2 mm)
 Potensi cakupan / sak : > 100-150 kg/ cm²
 Densitas kering : 1,2g/ml
 Densitas basah : 1,5g/ml

SKIMCOAT



Warna : Abu
 Kebutuhan air : 10 - 11 liter/ 30 kg **ADAMIX** Skimcoat Abu
 Kekuatan tekanan : ± 150 kg / cm²
 Daya lekat : 0,3 N/mm²
 Potensi cakupan / sak : ± 11,0 m² (untuk pemakaian dengan ketebalan 2 mm)
 Densitas kering : 1,2 g/ml
 Densitas basah : 1,9 g/ml

RENDER



Warna : Abu-abu terang
 Kebutuhan air : 10 - 11 liter/ 40 kg Render
 Kekuatan tekanan : 60 - 100 kg/cm¹
 Potensi cakupan / sak : ± 5,5 m¹ (untuk pemakaian dengan ketebalan 5 mm)
 Densitas kering : 1,6 g/ml
 Densitas basah : 1,7 g/ml



PT. ADAMIX MORTAR INDONESIA, Jl. JA Suprpto No. 75 A Malang, 66112, Phone : 0341 - 625614, www.adamixmortar.com, Email : adamixmortar@gmail.com

Katalog Produk Adamix

ADAMIX®
the trusted mortar

BIG SALE!!!

*"Jangan ragu,
segera dapatkan produk kami,
dijamin KUALITASNYA!!!"*



**Dapatkan 0.5gr EMAS
pada setiap pembelian
1 ton semen ADAMIX**

SNI
ISO 37001:2017

PT. ADAMIX MORTAR INDONESIA, Jl. JA Suprpto No. 75 A Malang, 66112, Phone : 0341 - 625614, www.adamixmortar.com, Email : adamixmortar@gmail.com

Brosur Produk Adamix