



## **Analisa Penjualan Pada Kios Sembako Hasbolah Jhon Di Kampung Kute Panang Kecamatan Kute Panang Kabupaten Aceh Tengah**

Syahidin<sup>1</sup>, Masri Ramadhan<sup>2</sup>.

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Gajah Putih, Blang Bebangka Kecamatan Pegasing, 24560, Aceh Tengah

[Syahidin161@gmail.com](mailto:Syahidin161@gmail.com)

**Abstrak :** Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar penjualan sembako pada kios Hasbolah Jhon di Kampung Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah. Pemerolehan data dalam penelitian ini menggunakan dua cara yaitu studi kepustakaan (*Library Research*), mengumpulkan teori-teori yang bertujuan untuk menyusun landasan teori yang mendukung data dengan jalan menghimpunnya pada Kampung Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah. Studi lapangan (*Fiel Research*), melakukan penelitian langsung mendatangi lokasi dan objek yang diteliti dengan cara wawancara tentang penjualan usaha Sembako, serta pengumpulan data melalui pengamatan langsung pada objek yang diteliti. Untuk menunjang serta mengarah keberhasilan penelitian yang baik, maka penelitian ini bertumpuan pada suatu anggapan bahwa yang menyebabkan peningkatan penjualan selalu berubah-ubah karena disebabkan penetapan harga yang berubah-ubah juga, pelayanan serta keunggulan sembako yang dipasarkan kepada konsumen.

Berdasarkan perhitungan Analisa Penjualan Sembako mengalami peningkatan maupun penurunan yang disebabkan karena dampak perubahan dari siklus ekonomi yang sedang berkembang, pada tahun 2017 penjualan meningkat. Sehingga dapat dilihat Analisa Penjualan diperoleh persamaan  $P \cdot Q$  sehingga hasil perhitungan menunjukkan bahwa penerimaan yang di peroleh kios sembako untuk beras selama 5 tahun Rp 13.536.250 dan harga rata-rata beras Rp 148.750, minyak Rp 7.187.511 harga rata-rata Rp 16.333, garam Rp 3.628.000 harga Rp 20.000, telur Rp 7.424.000 harga per papan telur Rp 32.000 dan untuk gula Rp 8.400.000 harga per kg Rp 14.000. Produk yang telah terjual selama 5 tahun beras 1.820 karung, minyak 6.596 kg, garam 907 pcs, telur 930 papan dan gula 600 kg dengan harga Rp 14.000/kg, artinya penjualan usaha sembako tersebut tidak untung dan tidak rugi.

Kata Kunci : Analisa Penjualan, harga dan Volume Penjualan.

### **Pendahuluan**

Pada saat ini perkembangan usaha bisnis dalam era globalisasi semakin pesat ditandai dengan tingkat persaingan antara perusahaan yang semakin tinggi dan ketat. Keadaan tersebut menyebabkan perusahaan pada umumnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, mengembangkan perusahaan, memperoleh laba optimal serta dapat memperkuat posisi dalam menghadapi perusahaan pesaing dimana untuk mencapai tujuan tersebut tidak terlepas dari usaha pemasaran yang harus direncanakan dan diterapkan dalam perusahaan. Dalam hal ini volume penjualan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penghasilan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat memperoleh laba serta suatu

usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil suatu produk yang dihasilkan. Pada umumnya suatu perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan memperhatikan harga untuk produk yang akan dijualnya.

Usaha pada Kios Sembako merupakan suatu usaha yang terletak Di Kampung Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah usaha ini sudah bergerak  $\pm$  5 tahun. Penjualan yang di lakukan oleh Bapak Hasbolah Jhon, dalam hal ini beliau membeli sembako dari berbagai toko yang ada diluar Kampung tersebut. Kemudian Bapak Hasbolah Jhon tersebut menjual pada kiosnya dan mempunyai peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat setempat dan mempermudah masyarakat untuk belanja kebutuhan mereka. Usaha ini menyediakan produk untuk kebutuhan rumah tangga dengan berbagai variasi harga seperti: beras dengan berbagai variasi harga dan merek ( mawar dengan harga Rp 155.000, cap piala Rp 160.000, cap padi Rp 145.000, cap dua kelinci Rp 135.000), gula dihargai senilai Rp 14.000/ kg, minyak ( minyak curah Rp 14.000/kg, bimoli Rp 20.000/ 1 liter, sancu Rp 16.000/ 500 g) , garam Rp 20.000/pcs, telur Rp 32.000/papan, dll. Pada tahun pertama penjualan mengalami peningkatan Volume penjualan pada tahun 1 mencapai: beras 574 karung, gula 700 kg, minyak (minyak curah 800 kg bimoli 300, sancu 270), telur 300 papan, garam 120 pcs . Pada tahun ke 2 volume penjualan mengalami penurunan mencapai: beras 231 karung, gula 520 kg minyak mencapai ( minyak curah 545 kg, bimoli 286, sancu 250), telur 230 papan, garam 96 pcs.

Volume penjualan pada tahun ke 3 dan 4 juga masih bergerak mendatar untuk beras 300 karung, gula 500 kg minyak mencapai( minyak curah 420 kg, Bimoli 450, sancu 300), telur 240 pcs, garam 118 pcs. Dan Volume penjualan pada tahun ke 5 kembali naik mencapai: beras 415 karung, gula 780 kg, minyak (minyak curah 845 kg, bimoli 500, sancu 450), telur 250 papan, garam 455 pcs. System pemasaran yang dilakukan dengan cara berkomunikasi langsung dengan konsumen dan dari mulut kemulut. Yang menyebabkan penjualan menurun dan meningkat ialah kualitas produk, dan persaingan usaha sangat ketat. Dalam hal ini pengolahan usaha yang dilakukan oleh Bapak Hasbolah Jhon Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah, mengingat tingginya akan permintaan masyarakat jenis sembako maka kios Bapak Hasbolah Jhon melakukan pemasaran dengan cara menjual sembako secara tunai. Pendapatan pengusaha sembako akan terlibat dari seberapa besar penjualan sembako. Penjualan sembako yang dilakukan Bapak Hasbolah Jhon dilakukan dengan mendistribusikan kepada masyarakat yang ada di sekitar kampung maupun di luar kampung yang dapat memudahkan para konsumen di dalam memperoleh sembako yang dijadikan sebagai kebutuhan sehari-hari. Dengan demikian keberadaan sembako sangat di butuhkan masyarakat untuk kebutuhan mereka. Dalam memasarkan sembako sering mendapatkan hambatan dari berbagai faktor harga yang tidak stabil, hal ini dikarenakan kualitas pengolahan sembako yang kurang baik sehingga harga yang ditawarkan kepada produsen terlalu tinggi sehingga masyarakat lebih memilih belanja di luar Kampung dari pada berbelanja di Kios tersebut.

Harga merupakan salah satu unsur yang penting terhadap pendapatan pemilik kios tersebut dan sebaiknya pendapatan pemilik kios akan lebih rendah. Oleh karena itu agar pendapatan usaha penjualan sembako Bapak Hasbolah Jhon meningkat harus dapat memperhatikan pelayanan, kualitas dan harga produknya, sehingga keuntungan yang di peroleh jadi meningkat. Tingkat harga yang diterapkan oleh perusahaan akan mempengaruhi kualitas yang terjual, selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kualitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang

ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi penyediaan produk. Setiap usaha tidak akan lepas dari peningkatan dan penurunan volume penjualan. Meski demikian baik menurun ataupun meningkatnya volume penjualan yang dihadapi harus dapat segera diatasi, sehingga segala sesuatunya dapat berjalan sesuai dengan rencana. Volume penjualan yang mengalami penurunan dapat disebabkan oleh selera konsumen yang terus berubah, harga yang terus naik, dan persaingan usaha yang semakin kompetitif.

## **Kerangka Teori**

### **Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Penjualan juga merupakan salah satu sumber pendapatan seseorang atau suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual beli, dalam suatu perusahaan apabila semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh seseorang atau perusahaan tersebut. Menurut Assauri (2008:125) mengemukakan bahwa penjualan adalah salah satu aktifitas operasi dari koperasi, selain itu penjualan juga merupakan salah satu tujuan utama dari koperasi. Penjualan merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan perdagangan maupun koperasi. Moekijat (2008:488), bahwa "Penjualan (*selling*) adalah suatu kegiatan yang di tujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak".

Menurut Tunggul (2010:92) " Penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan yaitu barang atau jasa yang dikirim seorang pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar". Sedangkan menurut Kotler (2008:9) yang diterjemahkan oleh Hendra Teguh dalam bukunya yang berjudul "Manajemen Pemasaran" menyatakan bahwa " Penjualan adalah proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas merupakan produk yang bernilai dengan pihak lain."

### **Pengertian Volume Penjualan**

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang di hasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2008:645) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Tujuan yang hendak dicapai perusahaan adalah memaksimalkan profit disamping perusahaan ingin tetap berkembang. Realisasi dari pada tujuan ini adalah melalui volume penjualan yang mantap karena masalah penjualan merupakan kunci dari sukses tidaknya suatu perusahaan. Dalam kegiatan pemasaran kenaikan volume penjualan merupakan ukuran efisien, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba.

Pengertian dari volume penjualan adalah jumlah kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dalam suatu ukuran waktu tertentu. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan

produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan merupakan tujuan yang telah ditetapkan oleh suatu perusahaan terhadap produk yang dihasilkan atau jasa yang ditawarkan kepada pihak lain.

### **Analisa Penjualan**

Arti analisa penjualan ialah analisa sesungguhnya dari hasil penjualan. Analisa penjualan didasarkan atas 4 hal yaitu :

a. Analisa penjualan menurut daerah

Dari data-data yang di peroleh seperti data nasabah, jumlah produ yang dijual, jumlah penerimaan dan selanjutnya perlu di tentukan satuan daerah geografis yang dipergunakan apakah tingkat Kecamatan, tingkat Kabupaten atau cukup tingkat Provinsi. Hasil penjualan kemudian ditabulasi menurut satuan daerah, sehingga dengan demikian bisa di ketahui adanya daerah-daerah yang berpotensi dan daerah-daerah yang kurang berpotensi. Atas dasar analisa tersebut kemudian bisa dibuat keputusan yang lebih tepat yaitu mengkonsentrasi usaha penjual di daerah-daerah yang sangat menguntungkan.

b. Analisa penjualan menurut barang produksi

Yaitu analisa penjualan menurut produk, maka dimungkinkan untuk mengetahui produk mana yang memberi kontribusi (sumbangan) yang paling besar terhadap hasil penjualan dan harus dieks ploitasi semaksimal mungkin dan produk mana yang harus drop oleh karena kurang memberi keuntungan. Analisa penjualan menurut barang produksi akan lebih efektif apabila dikombinasikan dengan analisa daerah.

c. Analisa penjualan menurut langganan atau nasabah

Analisa menurut nasabah dikombinasikan dengan analisa menurut daerah dan produk mungkin sangat membantu didalam usaha mengetahui kelemahan-kelemahan didalam program penjualan untuk suatu daerah nasabah/langganan tertentu, misalnya hanya meliputi nasabah-nasabah yang termasuk golongan "the have" atau golongan "eliet". Mungkin suatu produk tentu sangat laris atau banyak laku terjual didaerah jawa akan tetapi mengalami kemacetan di luar Jawa.

d. Analisa penjualan menurut besarnya jumlah pesanan/order

Analisa ini mungkin sangat membantu didalam menemukan kelemahan-kelemahan yang terjadi misalnya jumlah penjualan yang banyak akan tetapi ternyata dengan jumlah keuntungan yang rendah. Dalam hal ini penjualan di klasifikasikan menurut besar kecilnya pesanan. Analisa semacam ini kemudian bisa untuk mengetahui daerah mana, jenis produk apa dan para langganan yang bagaimana, suatu pesanan dalam jumlah yang sedikit harus mendapatkan perhatian sepenuhnya oleh karena akan mendatangkan keuntungan yang besar demikian pula sebaliknya mengambil suatu tindakan dalam menentukan "a minimum order size" karena memang tidak menguntungkan.

### **Pengertian Pasar**

Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, nubungan sosial dan infrastruktur dimana usaha menjual barang, jasa, dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Barabg dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah seperti uang flat. Menurut M Fuad ( 2009:121) pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dengan pembeli, atau lebih jelasnya daerah, tempat, wilayah area yang mengandung kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu dan

membentuk harga. Menurut Sumawihardja (2008:85), pasar dapat diartikan menurut berbagai segi pandang:

### **Pengertian Pendapatan**

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran.

Menurut Firdaus (2009:60) mengemukakan bahwa pendapatan adalah kas yang diterima perusahaan baik yang berupa uang tunai maupun simpanan perusahaan yang mempunyai sifat dapat segera digunakan yang berasal dari transaksi perusahaan baik yang berasal dari penjualan tunai, pelunasan piutang, maupun transaksi lainnya yang dapat menambah kas perusahaan. Sistem pendapatan kas adalah suatu jaringan prosedur yang melibatkan bagian-bagian yang saling berkaitan satu sama lainnya yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan khususnya transaksi penerimaan kas. Menurut Hendriksen (2008:26) menyatakan bahwa pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari penyerahan prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya.

### **Pengertian Harga**

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan bagi perusahaan. Namun, keputusan mengenai harga tidak mudah dilakukan. Harga merupakan salah satu penentuan keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungannya yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang dan jasa. Harga merupakan salah satu faktor penting dari sisi penyediaan jasa untuk memenangkan suatu persaingan dalam memasarkan produknya.

### **Pengertian Harga Jual**

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang atau pun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan memperoleh laba yang maksimal. Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Menurut Aliminsyah dan Panji ( 2003 : 301 ) harga jual ( *selling price* ) adalah harga jual meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan jumlah laba yang diinginkan.

### **Pengertian Pemasaran**

Pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Sebuah pasar dapat timbul disekitar produk (barang/jasa) yang bernilai. Pemasaran merupakan suatu mata rantai yang menghubungkan antara produsen dan konsumen. Ajang pertemuan antara penjual dan pembeli, antara dunia usaha dengan masyarakat konsumen.pasar memainkan peranan yang sangat penting dalam perekonomian modern,karena harga-harga terbentuk di pasar.

Menurut Thamrin Abdulah dan Thantri (2012:22) pemasaran adalah proses sosialisasi dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan

keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.

### Metode Penelitian

Adapun yang menjadi ruang lingkup dalam penelitian ini adalah apakah untuk mengetahui atau menganalisis berapa besar penjualan sembako pada kios Hasbolah Jhon Kampung Kutepanag Kabupaten Aceh Tengah. Adapun lokasi penelitian yang dilakukan ini berada di Kampung Kutepanang Kecamatan Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah. Sedangkan yang menjadi objek di dalam penelitian adalah Bapak Hasbolah Jhon sebagai penjual sembako.

### Metode Analisis Data

Untuk menganalisa data yang diperoleh dari hasil penelitian digunakan teknik analisa kuantitatif, dengan menggunakan rumus penerimaan.

#### 1. Penerimaan

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total perusahaan

P = Harga jual per kg

Q = Jumlah (kg) produk yang dihasilkan

### Hasil Penelitian

#### Jenis Sembako Yang di Pasarkan

**Tabel 1.**  
**Jenis Sembako Pada Kios Sembako Hasbolah Jhon**

No	Jenis Sembako
1	Beras Cap Mawar
2	Beras Cap Piala
3	Beras Cap Padi
4	Beras Cap 2 Kelinci
5	Minyak Curah
6	Bimoli
7	Sunco
8	Garam
9	Telur
10	Gula

*Sumber Data : Kios Hasbolah Jhon 2018.*

### Data Penjualan Sembako

Penjualan sembako adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

**Tabel 2.**  
**Data Penjualan Sembako Bapak Hasbolah Jhon Di Kampung Kutepanang**  
**Kabupaten Aceh Tengah**  
**Penjualan Tahun 2013**

<b>NO</b>	<b>Nama Barang</b>	<b>Total Penjualan</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Jumlah Penjualan</b>
1	Beras				
	Cap Mawar	125 karung	155.000/ karung	19.375.000	574 karung
	Cap Piala	130 karung	160.000/karung	20.800.000	
	Cap Padi	119 karung	145.000/karung	17.255.000	
	Cap 2 Kelinci	135karung	135.000/karung	27.000.000	
2.	Minyak				
	Curah	800 kg	14.000/kg	11.200.000	750 kg
	Bimoli	300 kg	20.000/kg	6.000.000	
	Sunco	270 kg	15.000/kg	2.320.000	
3	Garam	120 pcs	20.000/ pcs	2.400.00	
4	Telur	300 papan	32.000/papan	9.600.000	
5	Gula	700 kg	14.000/kg	9.800.000	

*Sumber Data: Tabel diolah tahun 2018.*

**Tabel 3.**  
**Data Penjualan Sembako Bapak Hasbolah Jhon Di Kampung Kutepanang**  
**Kabupaten Aceh Tengah**  
**Penjualan Tahun 2014**

<b>No</b>	<b>Nama Barang</b>	<b>Total Penjualan</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Jumlah Penjualan</b>
1	Beras				
	Cap Mawar	58 karung	155.000/ karung	19.375.000	231 karung
	Cap piala	45 karung	160.000/karung	20.800.000	
	Cap Padi	58 karung	145.000/karung	17.255.000	
	Cap 2 Kelinci	70 karung	135.000/karung	27.000.000	
2	Minyak				
	Curah	545 kg	14.000/kg	7.630.000	1.081 kg
	Bimoli	286 kg	20.000/kg	5.720.000	
	Sunco	250 kg	15.000/ kg	3.750.000	
3	Garam	96 pcs	20.000/pcs	1.920.000	
4	Telur	230 papan	32.000/papan	7.360.000	
5	Gula	520 kg	14.000/kg	7.280.000	

*Sumber Data : Tabel diolah tahun 2018.*

**Tabel 4.**  
**Data Penjualan Sembako Bapak Hasbolah Jhon Di Kampung Kutepanang**  
**Kabupaten Aceh Tengah**  
**Penjualan Tahun 2015 Dan 2016**

<b>No</b>	<b>Nama Barang</b>	<b>Total Penjualan</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Jumlah Penjualan</b>
1	Beras				
	Cap Mawar	60 karung	155.000/ karung	9.300.000	300 karung

	Cap piala	75 karung	160.000/karung	12.000.000	
	Cap Padi	90 karung	145.000/karung	13.050.000	
	Cap 2 Kelinci	75 karung	135.000/karung	10.125.000	
2	Minyak				
	Curah	420 kg	14.000/kg	5.880.000	1.200 kg
	Bimoli	450 kg	20.000/kg	9.000.000	
	Sunco	300 kg	15.000/ kg	4.500.000	
3	Garam	118 pcs	20.000/pcs	2.360.000	
4	Telur	240 papan	32.000/papan	7.680.000	
5	Gula	500 kg	14.000/kg	7.000.000	

Sumber: Tabel diolah tahun 2018

**Tabel 5.**  
**Data Penjualan Sembako Bapak Hasbolah Jhon Di Kampung Kutepanang**  
**Kabupaten Aceh Tengah**  
**Penjualan Tahun 2017**

No	Nama Barang	Total Penjualan	Harga (Rp)	Jumlah	Jumlah Penjualan
1	Beras				
	Cap Mawar	85karung	155.000/ karung	13.175.000	415karung
	Cap piala	150karung	160.000/karung	24.000.000	
	Cap Padi	100karung	145.000/karung	13.050.000	
	Cap 2 Kelinci	80karung	135.000/karung	10.125.000	
2	Minyak				
	Curah	845 kg	14.000/kg	11.830.000	1.800 kg
	Bimoli	500kg	20.000/kg	10.000.000	
	Sunco	460kg	15.000/ kg	6.900.000	
3	Garam	455 pcs	20.000/pcs	9.100.000	
4	Telur	250 papan	32.000/papan	8.000.000	
5	Gula	780 kg	14.000/kg	10.920.000	

Sumber Data : Tabel diolah tahun 2018.

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa volume penjualan pada usaha sembako Bapak Hasbolah Jhon berubah-ubah pada setiap tahunnya. Pada tahun 2013 volume penjualan sembako mencapai: beras 547 karung, minyak 750 kg, garam 120 pcs, telur 300 papan, gula 700 kg, ini adalah pemasaran sembako pada tahun pertama dimulainya perusahaan. pada tahu 2014 volume penjualan mencapai: beras, 231 karung, minyak 1.081 kg, garam 96 pcs, telur 230 papan, gula 520 kg, pada tahun 2015 dan 2016 Rp ini adalah nilai penjualan terendah yang telah di alami kios Bpak Hasbolah Jhon di banding tahun sebelumnya, ini terjadi karena pemasaran sembako kurang baik sehingga konsumen lebih memilih belanja ke tempat yang lain dan kios sembako mendapat kendala karena telah ada saingan. pada tahun 2017 kembali naik volume penjualan mencapai: beras 415 karung, minyak 1.800 kg, garam 455 pcs, telur 250 papan, gula 780 kg. Dikarenakan Bapak Hasbolah Jhon telah memperbaiki pemasaran pada kios sembaknya.

### **Analisa Penjualan Kios Sembako Hasbolah Jhon**

Penerimaan Beras Tahun 2013

$$TR_{\text{beras}} = P \cdot Q$$

$$= 148.750 \times 143,5$$

$$= 21.345.625$$

Penerimaan Beras Tahun 2014

$$TR_{\text{beras}} = P \cdot Q$$

$$= 148.750 \times 57,75$$

$$= 8.590.312,5$$

Penerimaan Beras Tahun 2015 dan 2016

$$TR_{\text{beras}} = P \cdot Q$$

$$= 148.750 \times 75$$

$$= 11.156.250$$

Penerimaan Beras Tahun 2017

$$TR_{\text{beras}} = P \cdot Q$$

$$= 148.750 \times 103,75$$

$$= 15.432.812,5$$

Penerimaan Minyak Tahun 2013

$$TR_{\text{minyak}} = P \cdot Q$$

$$= 16.333 \times 456,66$$

$$= 7.458.627,78$$

Penerimaan Minyak Tahun 2014

$$TR_{\text{minyak}} = P \cdot Q$$

$$= 16.333 \times 360,33$$

$$= 5.885.269,84$$

Penerimaan Minyak Tahun 2015 dan 2016

$$TR_{\text{minyak}} = P \cdot Q$$

$$= 16.333 \times 390$$

$$= 6.369.870$$

Penerimaan Minyak Tahun 2017

$$TR_{\text{minyak}} = P \cdot Q$$

$$= 16.333 \times 601,66$$

$$= 9.826.91,78$$

Penerimaan Garam Tahun 2013

$$TR_{\text{garam}} = P \cdot Q$$

$$= 20.000 \times 120$$

$$= 2.400.000$$

Penerimaan Garam Tahun 2014

$$TR_{\text{garam}} = P \cdot Q$$

$$= 20.000 \times 96$$

$$= 1.920.000$$

Penerimaan Garam Tahun 2015 dan 2016

$$TR_{\text{garam}} = P \cdot Q$$

$$= 20.000 \times 118$$

$$= 2.360.000$$

Penerimaan Garam Tahun 2017

$$TR_{\text{garam}} = P \cdot Q$$

$$= 20.000 \times 455$$

$$= 9.100.000$$

Penerimaan Telor Tahun 2013

$$TR_{\text{telor}} = P \cdot Q$$

$$= 32.000 \times 300$$

$$= 9.600.000$$

Penerimaan Telor Tahun 2014

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 32.000 \times 230 \\ &= 7.360.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Telor Tahun 2015 dan 2016

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 32.000 \times 190 \\ &= 6.080.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Telor Tahun 2017

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 32.000 \times 250 \\ &= 8.000.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Gula Tahun 2013

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 14.000 \times 700 \\ &= 9.800.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Gula Tahun 2014

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 14.000 \times 520 \\ &= 7.280.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Gula Tahun 2015 dan 2016

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 14.000 \times 500 \\ &= 7.000.000 \end{aligned}$$

Penerimaan Gula Tahun 2017

$$\begin{aligned} TR_{\text{telor}} &= P \cdot Q \\ &= 14.000 \times 780 \\ &= 10.920.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan analisa di atas total penerimaan terhitung sejak tahun 2013-2017 mencapai:

$$TR_{\text{beras}} = \frac{21.345.625 + 8.590.312,5 + 11.156.250 + 11.156.250 + 15.432.812,5}{5}$$

$$= \frac{67.681.250}{5}$$

$$= 13.536.250$$

$$TR_{\text{minyak}} = \frac{7.458.672,78 + 5.885.269,84 + 6.369.870 + 6.369.870 + 9.826.912,78}{5}$$

$$= \frac{35.937.550,4}{5}$$

$$= 7.187.551$$

$$TR_{\text{garam}} = \frac{2.400.000 + 1.920.000 + 2.360.000 + 2.360.000 + 8.000.000}{5}$$

$$= \frac{18.140.000}{5}$$

$$= 3.628.000$$

$$TR_{\text{telor}} = \frac{9.600.000 + 7.360.000 + 6.080.000 + 6.080.000 + 8.000.000}{5}$$

$$= \frac{37.120.000}{5}$$

$$= 7.424.000$$

$$TR_{\text{gula}} = \frac{9.800.000 + 7.280.000 + 7.000.000 + 7.000.000 + 10.920.000}{5}$$

$$= \frac{42.000.000}{5}$$

$$= 8.400.000$$

Dari tabel dan perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa analisa Analisa Penjualan dapat di peroleh dari persamaan  $TR=P \cdot Q$ . Sehingga di peroleh nilai total revenue (TR) per 5 tahun untuk jenis produk Beras, terhitung Rp 13.536.250 dan untuk mengetahui nilai total revenue pertahun diperoleh dari total revenue / 5 tahun dibagi 5 maka, TR per tahun Rp 2.707.250 untuk produk Beras. Dan untuk minyak terlihat nilai Total Revenue Rp 7.187.511 / 5 tahun, total Revenue pertahun terhitung terhitung Rp 1.437.502. Untuk produk garam karena tidak ada variasi pilihan merk maka TR pertahun Rp 725.600 dan per 5 tahun Rp 3.628.000, serta untuk produk jenis telur Total Revenue Rp 1.484.800 dan per 5 tahun Rp 7.424.000, dan untuk produk gula Total Revenue Rp 1.680.000 per 5 tahun Rp 8.400.000, artinya penjualan usaha sembako tersebut tidak untung dan tidak rugi.

### Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian terhadap analisa penjualan usaha Kios Sembako Hasbolah Jhon di Kampung Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah, maka dapat di peroleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara teknis pengolahan usaha sembako di Kampung Kutepanang Kabupaten Aceh Tengah masih dilaksanakan secara sederhana, terlihat dari cara pemasaran yang dilakukan hanya dorongan dari mulut ke mulut saja tidak ada promosi yang lain.
2. Harga Jual Sembako pada Kios Sembako Hasbolah Jhon terhitung dari bulan Maret 2013-April 2014 sembako yang diteliti ialah: Beras dengan harga rata-rata Rp 148.750 dan total penjualan selama 5 tahun 455 karung, Minyak Rp 16.333 total penjualan 2.199 kg, Garam Rp 20.000 total penjualan 181,4 pcs, Telur Rp 32.000 total penjualan 232 papan dan Gula Rp 14.000 dan total penjualan selama 5 tahun 600 kg.
3. Melihat hasil perhitungan menunjukkan bahwa hasil penerimaan selama 5 tahun untuk beras Rp 13.536.250, minyak Rp 7.187.511, garam Rp 3.628.000, telur Rp 7.424.000 dan untuk gula Rp 8.400.000. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen lebih banyak membeli sembako, karena sembako juga dibutuhkan oleh setiap masyarakat.

### Referensi

- Assauri, Sofyan. (2008), *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: FE UI.
- Abdullah Thamrin, dkk. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Basu Swasta. (2008). *Manajemen Penjualan*. Cetakan ke-dua belas, penerbit Liberety Yogyakarta, Jakarta.
- Christian, M Fuad, dkk. (2000). *Pengantar Bisnis*. Ramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Firdaus Muhammad, (2009). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta Bumi Aksa.
- Hendriksen. (2008). *Makro Ekonomi Pengantar*. LP3N, Jakarta.
- J. Staton William, (2002). *Manajemen Keuangan*. Edisi 1, PT, Raja Grafindo persada, Jakarta.
- J. Staton William, (2008). *Strategi Pemasaran*. PT Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler Philip, Kevin Lane Keller, (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 (terjemahan). Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler Philip, diterjemahkan oleh Hendra Teguh dan Ronny A. Rusli.(2009). *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium 1, PT, Prenhalindo, Jakarta.

- Kotler Philip, (2002), *Manajemen Pemasaran dan Analisa Perencanaan dan Pengendalian*, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kotler Philip, (2002). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 11 (terjemahan). Penerbit indeks, Jakarta.
- Moekijad, ( 2008). *Kamus Manajemen*. Penerbit, CV. Mandar Maju, Bandung.
- Ramadhan, M., & Syahidin, S. (2020). Pengaruh Pengeluaran Pemerintah Dan Dana Perimbangan Terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Aceh Tengah. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 2(2), 01-10.
- Nurrachmi, I., Maharani, D., Syahidin, S., Maulana, W., Nurhayati, Y., Sugiarto, M., ... & Yusdita, E. E. (2021). KEWIRAUSAHAAN POLA PIKIR, PENGETAHUAN DAN KETERAMPILAN.
- Rusli, R., & Syahidin, S. (2021). KARAKTERISTIK PETERNAK DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TERNAK KERBAU GAYO SISTEM PERUWEREN. *Jurnal Ilmu dan Teknologi Peternakan*, 9(2), 81-89.
- Saputra, M., Na'im, Z., Nugroho, P., Maula, I., Budianingsih, Y., Hadiningrum, L. P., & Ahyar, D. B. (2022). *Pengembangan Kurikulum Pendidikan Agama Islam*. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Suyadi, Prawirasentosa, (2002). *Manajemen Operasi*. Penerbit PT Sumi Aksa, Jakarta.
- Sumawihardja, S; Suwandi, dkk. (2008). *Intisari Manajemen Pemasaran*. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Syahidin, S., & Erma, E. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Sere Wangi Di Kecamatan Terangun Kabupaten Gayo Lues. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 3(2), 76-88.
- Syahidin, S. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Cabai Merah Di Kecamatan Rusip Antara Kabupaten Aceh Tengah. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 3(2), 51-64.
- Syahidin, S. (2020). Pengaruh Dana Alokasi Umum (DAU) Terhadap Kemiskinan di Kabupaten Aceh Tengah. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 2(1), 1-15.
- Syahidin, S., & Adnan, A. (2022). Analisis Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Bengkel Andika Teknik Kemili Bebesen Takengon. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 4(1), 20-32.
- Syahidin, S., & Ramadhan, M. (2022). Prospek Pengembangan Usaha Alwa Kangen Water Di Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 4(1), 43-53.
- Syahidin, S., Syafii, M., & Sirojuzilam, S. (2022). Pengaruh Kualitas Kehidupan Kerja, Motivasi Kerja, Kompensasi terhadap Kinerja Pegawai pada Dinas Perhubungan Kabupaten Aceh Tengah dan Kabupaten Bener Meriah dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Intervening. *JIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(5), 1610-1617.
- Syahidin, Syahidin, dkk. *PENGANTAR EKONOMI MIKRO*. Diedit oleh Mukhtadi, Mukhtadi, Widina Bhakti Persada, 2022.
- Teniro, A., & Zainudin, Z. (2022). Optimalisasi Pengolahan Biji Kopi Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 1(3), 24-28.
- Tunggal, Amin Widjaja, (2018). *Audit Operasional (Suatu Pengantar*. Haparindo, Jakarta.

- Tjiptono Pandi, dkk. (2016). *Pemasaran*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Tjiptono pandi, (2010). *Pemasaran*. Penerbit C.V Andi, Yogyakarta.
- Yuniara, R., Syahidin, S., & Mulyadi, T. (2021). Pengaruh Pelatihan Masyarakat Kampung Terhadap Peningkatan Kinerja Sumber Daya Manusia (SDM) Kampung Atu Lintang Kecamatan Atu Lintang. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 3(2), 89-102.