

**ANALISIS PENINGKATAN KUANTITAS PENJUALAN HANDPHONE PADA  
ELDORA CELL DI MASA PANDEMI COVID-19**

**Erika Septi Triviana**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [erikatr25@gmail.com](mailto:erikatr25@gmail.com)

**Indah Permata Sari**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [indahps3110@gmail.com](mailto:indahps3110@gmail.com)

**Novita Putri Wulandari**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [novitaputriwulan0@gmail.com](mailto:novitaputriwulan0@gmail.com)

**Reta Karunia Astuti**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [retakarunia03@gmail.com](mailto:retakarunia03@gmail.com)

**Yeyen Karisa Putri**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [yeyenkarisa9@gmail.com](mailto:yeyenkarisa9@gmail.com)

**Carmidah**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Email: [carmidah@metrouniv.ac.id](mailto:carmidah@metrouniv.ac.id)

Alamat: Jl. Ki Hajar Dewantara No.15A, Iringmulyo, Kec. Metro Timur, Kota Metro,  
Lampung 34112  
Korespondensi penulis : [erikatr25@gmail.com](mailto:erikatr25@gmail.com)

**ABSTRACT**

*In 2020, a new type of pneumonia was found in Wuhan, Hubei Province which then spread to more than 190 countries and regions which had an impact on the economic sector, especially the trade sector, both due to decreased and increased sales. One of the businesses that has experienced the impact of a significant increase in sales during the pandemic is Counter Eldora Cell. This study aims to determine Eldora Cell counter sales in 2020 from January to December. The data collection method in this study is an interview. The type of data in this study is qualitative data. The data sources used in this study are primary data and secondary data. The results of the study show that sales at the Eldora Cell Counter have increased in the sales period from January to December 2020*

**Keywords:** *Pandemic, Sales Quantity, Profit*

**ABSTRAK**

Pada tahun 2020, ditemukan jenis baru pneumonia pada Wuhan, Provinsi Hubei yang lalu menyebar ke lebih berdasarkan 190 negara dan wilayah yang berdampak pada sektor ekonomi khususnya sektor perdagangan baik dampak penurunan maupun peningkatan

---

Received oktober 07, 2022; Revised november 2, 2022; Desember 22, 2022

\*Corresponding author, e-mail [erikatr25@gmail.com](mailto:erikatr25@gmail.com)

penjualan. Salah satu usaha yang merasakan adanya dampak kenaikan penjualan secara signifikan pada masa pandemi adalah Counter Eldora Cell. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penjualan Eldora Cell kounter dalam tahun 2020 berdasarkan data penjualan bulan Januari hingga Desember. Metode pengumpulan data pada penelitian ini merupakan wawancara. Jenis data pada penelitian ini merupakan data kualitatif. Sumber data yang dipakai pada penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan pada Counter Eldora Cell semakin meningkat pada periode penjualan bulan Januari hingga Desember 2020.

**Kata kunci:** Pandemi, Kuantitas Penjualan, Laba

## **LATAR BELAKANG**

Penyebaran Virus Covid-19 berdampak signifikan baik secara sosial maupun secara ekonomi yang disebabkan kebijakan *social distancing* diberlakukan untuk mencegah penyebaran virus (Panjaitan, 316-323). Untuk memutus mata rantai penularan virus corona, banyak negara menerapkan *social lockdown* atau *physical distancing*. Pembatasan operasi yang disebabkan oleh Covid-19 telah membawa kerugian finansial secara Nasional (Hardiwardoyo, 2020). Sebagai respon nyata terhadap era pandemi saat ini, masyarakat harus mengurangi aktivitas di luar rumah yang berdampak pada ekonomi bisnis dan menciptakan ketidakpastian laju ekonomi global. Keuangan merupakan faktor penting dalam kehidupan seseorang. Kehidupan sehari-hari masyarakat selalu dilihat karena kebutuhan finansial (Hanoatubun, 2020).

Pada sektor perdagangan, Penjualan merupakan prasyarat mutlak bagi kelangsungan usaha, karena penjualan menghasilkan keuntungan. Semakin banyak penjualan yang Anda hasilkan, semakin banyak keuntungan yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Pencapaian tujuan tersebut diperlukan upaya untuk menciptakan daya tarik dan loyalitas konsumen untuk berbelanja di unit usaha tersebut (Gusrizaldi, 2016). Sebagian dari diberlakukannya kebijakan *physical distancing* membawa keuntungan tersendiri bagi sebagian para pelaku usaha, salah satunya adalah pelaku usaha di bidang seluler yaitu Eldora Cell. Eldora Cell merupakan counter dengan penjualan Handphone dan aksesoris handphone. Selain itu, Eldora Cell memberikan layanan penjualan yang berkaitan dengan pengisian paket data, pulsa, maupun pembayaran tagihan listrik, BPJS, pembayaran cicilan dan layanan lainnya terutama layanan yang berkaitan dengan belanja elektronik. Berdasarkan uraian tersebut, penulis menganalisis tingkat kuantitas peningkatan penjualan handphone pada Eldora Cell di masa pandemi covid-19 dampak pandemi Covid-19 terhadap penjualan sebagai indikator pendapat Eldora Cell Counter.

## KAJIAN TEORITIS

### Penjualan

Menurut Basu Swastha DH, penjualan 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 (Swastha, 2007).

### Tujuan Penjualan

Kapabilitas perusahaan menjual produknya akan menentukan apakah dia bisa mendapat untung. Jika perusahaan tidak menjual, perusahaan menderita kerugian. Menurut Basu Swastha DH tujuan penjualan umum penjualan dalam perusahaan yaitu:

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) mencapai keuntungan tertentu
- 3) Mendukung pertumbuhan perusahaan

### Laba Perusahaan

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Suatu perusahaan memiliki dua jenis laba, yaitu:

- a. Laba kotor (*gross profit*) merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang dibebankan perusahaan. Artinya, laba total pertama perusahaan.
- b. Laba bersih (*net income*) merupakan keuntungan dikurangi biaya beban, yaitu pengeluaran perusahaan untuk jangka waktu tertentu, termasuk pajak.

Laba yang diperoleh perusahaan digunakan untuk tujuan yang berbeda dari pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan untuk layanan kepada pemilik dan karyawan. Informasi penghasilan sering dilaporkan ketika laporan keuangan diterbitkan dan dibagikan secara luas oleh pemegang saham dan calon investor untuk menilai kemampuan mengikuti profitabilitas merupakan ukuran efisiensi perusahaan dalam mengelola sumber daya keuangan mengikuti. (Sofyan, 2017)

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Counter Eldora Cell yang beralamat di Jl. Ah.Nasution No.33, Mulyojati, Kec. Metro Barat, Kota Metro, Lampung. Counter Eldora Cell ialah toko

yang melayani berbagai jasa untuk penjualan paket data, aksesoris HP, pembayaran belanja online, token listrik, tarik tunai, bayar tagihan, dan lainnya.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah melalui Wawancara untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab kepada narasumber. Penulis melakukan wawancara kepada pihak-pihak pemilik Counter Eldora Cell dalam Hal ini Bapak Humaini sebagai pemilik kounter Eldora Cell yang berkaitan dengan penelitian ini.

### **Sumber dan Jenis Data Sumber**

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder tersebut adalah berupa data kuantitatif yang terdiri dari data penjualan penjualan paket data, aksesoris HP, pembayaran belanja online, token listrik, tarik tunai, bayar tagihan, dan Lainnya dari periode Januari hingga Desember oleh Counter Eldora Cell. Selain itu, juga digunakan data primer, yaitu data atau informasi yang diperoleh secara langsung dari berupa hasil wawancara dengan pemilik usaha Counter Eldora Cell.

### **Analisis Data Penelitian**

Menggunakan metode penelitian kualitatif dan dianalisis secara deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang tujuannya untuk menggambarkan secara lengkap mengenai setting social atau dimaksudkan untuk eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial.

Kemudian dibuat kesimpulan untuk menjawab permasalahan penelitian dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Mereduksi data, jika banyak disederhanakan dan disesuaikan,
- b) Display data, mengklasifikasikan masing-masing data supaya lebih jelas,dan
- c) Pengambilan kesimpulan, semua data yang dianalisis disajikan dalam bentuk tabel, agar dapat dilihat perbedaan penjualan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penjualan**

Berikut ini adalah laba yang didapat berdasarkan hasil penjualan produk Handphone seperti yang tersaji pada tabel 1, tabel 2 dan gambar grafik 1 dibawah ini :

Tabel 1. Penjualan Eldora Cell 2020

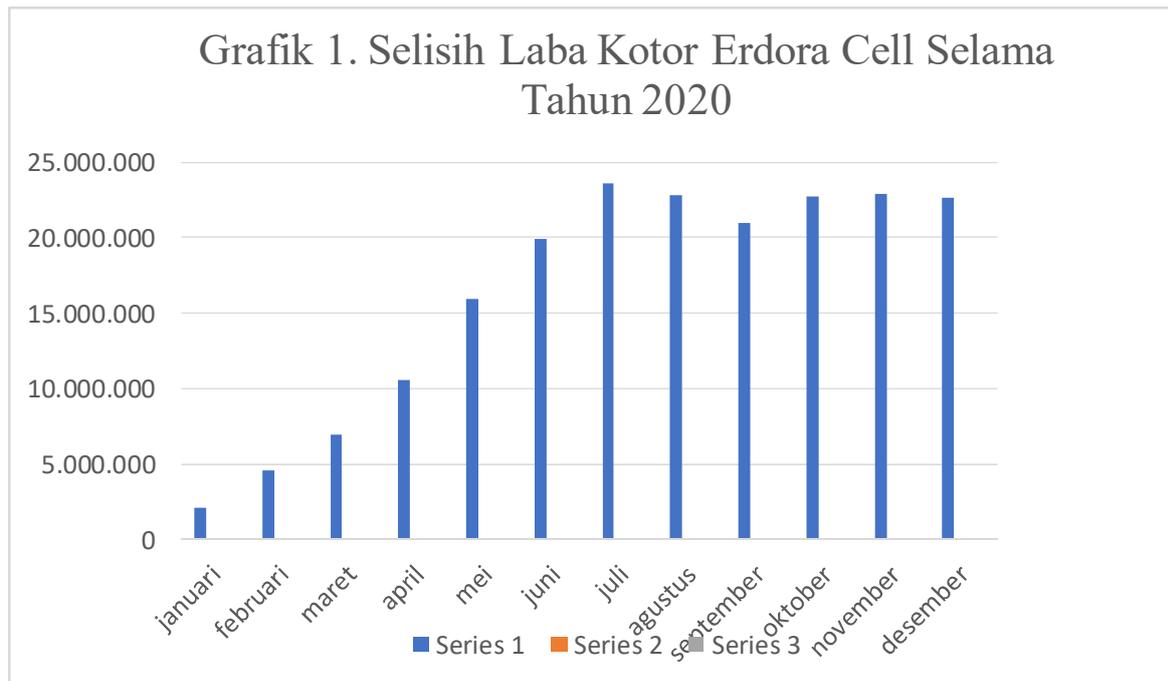
Bulan	Laba Kotor	Biaya Operasional	Laba Bersih
Januari	Rp 2.663.000	Rp (600.000)	Rp 2.063.000
Februari	Rp 5.126.500	Rp (600.000)	Rp 4.526.500
Maret	Rp 7.758.000	Rp (800.000)	Rp 6.958.000
April	Rp 12.088.000	Rp (1.500.000)	Rp 10.588.000
Mei	Rp 17.468.000	Rp (1.500.000)	Rp 15.968.000
Juni	Rp 22.467.000	Rp (2.600.000)	Rp 19.867.000
Juli	Rp 29.589.000	Rp (6.000.000)	Rp 23.589.000
Agustus	Rp 28.811.000	Rp (6.000.000)	Rp 22.811.000
September	Rp 27.000.600	Rp (6.000.000)	Rp 21.000.600
Oktober	Rp 28.732.000	Rp (6.000.000)	Rp 22.732.000
November	Rp 28.903.000	Rp (6.000.000)	Rp 22.903.000
Desember	Rp 30.604.660	Rp (8.000.000)	Rp 22.604.660

Sumber : Data yang diolah, 2022

Tabel 2. Persentase Laba Penjualan Eldora Cell 2020

Bulan	Laba Kotor	Laba Bersih
Januari-Februari	92,50%	11,94%
Februari-Maret	50,44%	5,30%
Maret-April	55,81%	52,17%
April-Mei	44,50%	50,81%
Mei-Juni	28,61%	24,41%
Juni-Juli	31,69%	18,73%
Juli-Agustus	-2,62%	-3,29%
Agustus-September	-6,28%	-7,93%
September-Oktober	56,41%	8,24%
Oktober-November	0,59%	0,75%
November-Desember	5,88%	-1,30%

Sumber : Data yang diolah, 2022



Berdasarkan tabel dan gambar grafik di atas menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh oleh Counter Eldorado Semarang Cell pada 2020 mengalami fluktuasi pada setiap bulannya. Penjualan terkecil terjadi pada Januari yaitu senilai Rp 2.063.000,00 kemudian naik 92,50% menjadi Rp 4.526.500,00 dengan selisih sebesar Rp 2.431.500,00 untuk Februari. Penjualan terus meningkat sebesar 50,44% pada Maret, 55,81% pada April, 44,50% pada Mei, 28,61% pada Juni, 31,69% pada Juli. Namun, pada Agustus Konter Eldorado Semarang Cell mengalami penurunan penjualan sebesar -2,62%, sehingga penjualan yang diperoleh hanya senilai Rp 22.811.000,00. Tidak diduga, pada September jumlah penurunan membesar senilai -6,28% dan penjualan yang diterima menjadi Rp 21.000.600,00. Pada bulan selanjutnya, kounter Eldorado Semarang Cell mampu meningkatkan kembali penjualannya menjadi 56,42%. Begitu pula pada November yang mengalami kenaikan penjualan sebesar 0,59%. Pada akhir tahun, kounter Eldorado Semarang Cell mengalami defisit Rp 298.340,00 sehingga perolehan pendapatannya senilai Rp 22.604.660,00. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar grafik 2 selisih di bawah ini.



Tabel 3. Selisih Laba Bersih Penjualan Eldora Cell Selama Tahun 2020

Bulan	Selisih
Januari-Februari	Rp 2.463.500
Februari-Maret	Rp 2.431.000
Maret-April	Rp 3.630.000
April-Mei	Rp 5.380.000
Mei-Juni	Rp 3.899.000
Juni-Juli	Rp 3.722.000
Juli-Agustus	Rp (778.000)
Agustus-September	Rp (1.810.400)
September-Oktober	Rp 1.731.000
Oktober-November	Rp 171.000
November-Desember	Rp (289.340)

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan analisis penjualan pada kounter Eldora Cell tiap bulannya meningkat dan membuat perkembangan yang cukup pesat sehingga terdapat 4 kounter dalam tahun 2020. Hal ini juga tidak lepas dari sumber daya manusia menggerakkan usaha yang berpengalaman dan sarana Pendidikan juga di pengaruhi oleh pemilihan tempat yang strategis serta setrategi dalam penjualan produk yang menarik. Penjualan di kounter Eldora Cell terus meningkat dari bulan januari sampai Desember 2020, peningkatan ini juga di pengaruhi oleh SDM dan lokasi yang strategis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, A. M., Nurani, M. F., Annisa, R., & Hayatie, M. N. (2021). *Analisis Penjualan Konter Qiana Cell Pada Masa Pandemi Covid-19*. 7.
- Wahyuni, M., & Anwar, C. (2014). *Analisis Tingkat Kuantitas Angsuran Dan Peningkatan Unit Penjualan Kendaraan Bermotor Pada Dealer Resmi Motor Pt Niaga Utama Sejahtera*. 9.
- Gusrizaldi, R. &. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. Jurnal Valuta Vol 2 No 2* , 286-303.
- Hanoatubun. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. Journal of Education, Psychology and Counseling* , 146-153.
- Hardiwardoyo, W. (2020). *Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. Journal of Business & Entrepreneurship* , 83-92.
- Nurdiansyah, S. S. (2020). *et al. Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan di Masa Pandemi Covid-19* .
- Panjaitan, C. L. (316-323). *Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Sebelum dan Selama Masa Covid-19 di Pasar Lakessi Kota Parepare Sulawesi Selatan, Agrirud* , 2021.
- Al.Haryono, J. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta : Badan Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Drebin, A. R. (1999). *Advanced Accounting*. Jakarta: Erlangga.
- Gusrizaldi, R. &. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. Jurnal Valuta Vol 2 No 2* , 286-303.
- Hanoatubun. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. Journal of Education, Psychology and Counseling* , 146-153.
- Hardiwardoyo, W. (2020). *Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. Journal of Business & Entrepreneurship* , 83-92.
- Harnanto, Y. d. (2009). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasibuan, M. S. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Margaretha, F. (2011). *Manajemen Keuangan untuk Manajer Nonkeuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Nurdiansyah, S. S. (2020). *et al. Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan di Masa Pandemi Covid-19* .
- Panjaitan, C. L. (316-323). *Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Sebelum dan Selama Masa Covid-19 di Pasar Lakessi Kota Parepare Sulawesi Selatan, Agrirud* , 2021.
- Tjuju, S. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta.
- Oktamawati, M. (2017). *Pengaruh karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, leverage, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas terhadap tax avoidance. jurnal akuntansi bisnis*.
- Sofyan, M. (2017). *Beban Klaim Terhadap Laba Perusahaan*. Vol. 5, No. 2.
- Swastha, B. (2007). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.