

KECENDERONGAN OMSET PENJUALAN BARANG ELEKTRONIK DAN FURNITURE PADA UD R. CEMERLANG SEJAHTERA SINGARAJA TAHUN 2010-2014

Ni Putu Sri Aryasmini

Jurusan Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

e-mail: sriaryasmini@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) kecenderungan omset penjualan barang elektronik dan furniture tahun 2010-2014, dan (2) kecenderungan omset penjualan pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja tahun 2015. Penelitian ini menggunakan rancangan deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan dengan dokumentasi dan wawancara, yang selanjutnya dianalisis dengan analisis *trend*. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa omset penjualan barang elektronik dan furniture tahun 2010 sampai dengan 2014 mengalami peningkatan dan penurunan setiap tahunnya. Penjualan barang Furniture paling tinggi terjadi pada tahun 2012 sebesar Rp.1.460.662.000 dan paling rendah terjadi pada tahun 2010 sebesar Rp.677.200.000, sedangkan penjualan barang Elektronik paling tinggi terjadi pada tahun 2012 sebesar Rp.3.923.328.000 dan paling rendah terjadi pada tahun 2010 sebesar Rp.1.110.210.000. Untuk hasil ramalan omset penjualan tahun 2015 menunjukkan bahwa omset penjualan berfluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan setiap bulannya dengan jumlah omset penjualan sebesar Rp.2.610.715.356. Omset penjualan tertinggi terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp.252.913.598 sedangkan terendah terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.174.602.798.

Kata kunci: *omset penjualan, peramalan*

Abstract

The objectives of this research was to find out (1) inclination of turnover of sales from 2010 until 2014, and (2) inclination of turnover of sales in UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja 2015 by trend analysis. This research uses a quantitative descriptive design. The data was collected by using documentation and interview. Then, it was analyzed through descriptive quantitative analysis. The result showed that the turnover of sales level in 2010 until 2014 showed that there was the increase and decrease of turnover of sales every year. The most increase level in turnover of sales of goods furniture was in 2012 with Rp.1.460.662.000 meanwhile the most decrease level in room occupancy was in 2010 in with Rp.677.200.000. The most increase level in turnover of sales of goods electronic was in 2012 with Rp.3.923.328.000 meanwhile the most decrease level room occupancy was in 2010 with Rp.1.110.210.000. The interpretation for turnover of sales in 2015 showed that the turnover of sales would raise and decline every month to the number of 4.731 rooms. The highest turnover of sales level would be in August with Rp.252.913.598, and then, the lowest was in January with Rp.174.602.798.

Keywords: *forecasting, turnover of sales*

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi setiap perusahaan, oleh karena itu diperlukan suatu sistem penjualan secara efektif dan efisien untuk mencapai hasil yang maksimal. Sistem penjualan yang dimaksud adalah sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Winaedi, 2000). Beberapa unsur atau bagian dalam sistem penjualan barang dalam perusahaan adalah tenaga penjual (*sales*), bagian pengelola pesanan, pengelola barang, dan bagian pengelola keuangan.

Menurut Kotler (2003), salah satu tugas perusahaan dalam melakukan penjualan adalah harus mengetahui apa yang akan di pasarkan, yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi. Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Jika perusahaan ingin berhasil, perusahaan harus memproduksi barang yang di butuhkan konsumen, yaitu bahwa perusahaan harus memperhatikan produk yang diinginkan konsumen baik itu dari jenis, harga, dan kualitas. Selain memperhatikan produk, perusahaan juga harus memperhatikan harga yang ditawarkan, karena harga merupakan salah satu pertimbangan konsumen untuk memutuskan membeli suatu barang. Oleh karena itu, bagian pemasaran menjadi posisi paling penting untuk mendapatkan informasi tentang harga dan memantau harga-harga jual dari pesaing untuk menentukan apakah harga yang telah ditetapkannya terlalu tinggi atau terlalu rendah. Selain itu dalam usaha untuk memperlancar penjualan perlu diperhatikan dalam pengiriman barang dan jasa yaitu saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan. Saluran distribusi inilah yang merupakan usaha bagi setiap perusahaan untuk mendekatkan produknya agar mudah dicapai oleh konsumen. Produk yang berkualitas, harga yang bersaing, saluran distribusi yang mudah dijangkau, promosi

juga unsur yang perlu diperhatikan. Adanya promosi, perusahaan akan mudah untuk memberitahu atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli.

Perusahaan elektronik dan *furniture* adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang usaha pemasaran dan penjualan barang-barang elektronik dan *furniture*. Penjualan barang elektronik dan *furniture* dilakukan secara tunai maupun kredit. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha penjualan barang elektronik dan *furniture* adalah UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja. Perusahaan ini di mulai dari tahun 2008 sampai sekarang, perusahaan ini menjual berbagai jenis barang dagangan mulai dari jenis barang mebel, elektronik, dan perabotan rumah tangga. UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja ini dalam memasarkan produknya sudah menerapkan berbagai strategi pemasaran namun pada kenyataannya meskipun telah menerapkan strategi pemasaran, perusahaan ini belum bisa mencapai target penjualannya, bahkan penjualan perusahaan setiap tahunnya mengalami penurunan.

Hasil studi pendahuluan pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja, berikut disajikan data penjualan pada Tahun 2010-2014. Dibandingkan dengan penjualan tahun 2009, tahun 2010 penjualan mengalami penurunan sebesar Rp. 1.178.410.000 dengan persentase 7,73%, dibandingkan dengan tahun 2010 pada tahun 2011 penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 2.926.415.900 dengan persentase 63,72%, pada tahun 2012 penjualan sebesar Rp. 5.383.990.000 dengan persentase 83,98%, pada tahun 2013 penjualan mengalami penurunan sebesar Rp. dengan 4,560,121,000 persentase 5,44%, pada tahun 2014 penjualan sebesar Rp. dengan 2,849,440,000 persentase 46,33%. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengetahui lebih mendalam tentang kecenderungan omset penjualan yang berjudul Kecenderungan Omset Penjualan Barang Elektronik dan Furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja Tahun 2010-2014.

Setiap perusahaan harus mempunyai suatu perencanaan untuk mencapai tujuan, sehingga diperlukannya sebuah manajemen agar semua proses bisa dikerjakan dengan baik. Kotler dan Amstrong (2001) menyebutkan bahwa manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dengan maksud untuk mencapai sasaran organisasi.

Menurut Assauri (2004) manajemen pemasaran merupakan kegiatan menganalisis, merencanakan, dan mengendalikan semua kegiatan yang terkait dengan perancangan dan peluncuran produk, promosi, dan pendistribusian tersebut. Menetapkan harga dengan tujuan agar dapat memuaskan konsumennya dan sekaligus dapat mencapai tujuan organisasi perusahaan jangka panjang. Selanjutnya, menurut Boyd, dkk (2000) manajemen pemasaran adalah suatu proses analisis, perencanaan, koordinasi, dan pengendalian program pemasaran yang meliputi kebijakan produk, harga dan promosi dari produk, jasa, dan ide yang ditawarkan untuk menciptakan dan meningkatkan pertukaran manfaat dengan pasar sasaran dalam upaya pencapaian tujuan organisasi.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran merupakan sebagai kesatuan dari segala proses yang ada dalam kegiatan pemasaran mulai dari perencanaan produk sampai menghasilkan kegiatan penjualan demi tercapainya tujuan perusahaan/ organisasi tersebut.

Di dalam suatu perusahaan marketing atau pemasar merupakan salah satu bagian paling penting karena langsung berhubungan dengan konsumen. Pemasaran juga bisa menjadi penentu keuntungan dan kemajuan setiap perusahaan. Strategi pemasaran adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Menurut Kotler (2004: 81) "strategi pemasaran merupakan pola pikir

pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya". Strategi pemasaran adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

Pada dasarnya strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Salah satu cara atau strategi yang harus diterapkan agar berhasil dalam persaingan adalah bagaimana melakukan sebuah promosi yang efektif dan efisien tetapi menarik perhatian konsumen yang pada akhirnya membeli produk yang ditawarkan tersebut, sehingga diharapkan akan berpengaruh pada omset penjualan perusahaan yang semakin meningkat.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan, strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran dan merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.

Penyusunan strategi pemasaran menyangkut proses interaksi antara kekuatan pemasaran di dalam perusahaan dan keadaan di luar perusahaan. Handoko (2000) menyebutkan, keadaan di luar perusahaan yang utama adalah perilaku konsumen karena perilaku konsumen mempunyai implikasi sangat luas terhadap perumusan strategi pemasaran. Selanjutnya Handoko (2000) menyebutkan strategi pemasaran menyangkut dua kegiatan pemasaran pokok, yaitu (1)

pemilihan pasar – pasar yang akan dijadikan sasaran pemasaran merupakan suatu kegiatan yang memerlukan kemampuan untuk memahami perilaku konsumen dan mengukur secara efektif kesempatan pemasaran di berbagai segmen pasar, (2) merumuskan dan menyusun suatu kombinasi yang tepat dari bauran pemasaran agar kebutuhan para konsumen dapat dipenuhi secara memuaskan. Hal ini merupakan suatu kegiatan yang memerlukan kemampuan untuk menilai kebutuhan konsumen di berbagai segmen pasar yang berlainan dan perilaku konsumen dalam memberikan tanggapan terhadap kegiatan pemasaran.

Pertumbuhan usaha dari masing-masing masyarakat tidak selalu sama karena adanya perbedaan faktor yang mendasari, misalnya faktor ekonomi, sosial, politik, kultural maupun sejarah. (As'ad, 2000: 148) mengatakan bahwa "lingkungan masyarakat yang sedang berkembang, sektor usaha sering menghadapi situasi rumit karena banyaknya keterbatasan dan hambatan untuk tumbuh sesuai kondisi tradisional yang sering dialami masyarakat pada umumnya yang sedang berkembang". Basu Swastha (2005) menyebutkan bahwa dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor – faktor tersebut adalah 1). kondisi dan kemampuan penjual, 2). kondisi pasar, 3). modal, 4). kondisi organisasi perusahaan, 5. faktor - faktor lain (periklanan, peragaan, pemberian hadiah).

METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian dengan menganalisa angka berupa angka-angka dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data apa adanya. Burhan Bungin (2004:36) menyatakan bahwa "penelitian deskriptif kuantitatif bertujuan untuk menjelaskan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai variabel yang timbul dimasyarakat yang menjadi obyek penelitian itu berdasarkan apa yang terjadi".

Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan kecenderungan omzet penjualan pada UD R. Cemerlang

Sejahtera Singaraja Tahun 2010-2014. Subjek dalam penelitian ini adalah Pemilik UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja dan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Omzet Penjualan UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja.

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif ialah data penelitian yang berupa angka-angka yang memiliki satuan hitung. Data yang dimaksud adalah data omzet penjualan. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan yaitu data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dan tidak memerlukan pengolahan lebih lanjut yakni data runtut waktu (*time series*) berupa data omzet penjualan dalam kurun waktu 2010-2014.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara.

- 1) Dokumentasi dipergunakan untuk mengumpulkan data omzet penjualan pada tahun 2010-2014.
- 2) Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan responden atau narasumber. Menurut Esteberg (dalam sugiono, 2010:231) "wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonotasikan makna dalam suatu topik tertentu". Metode wawancara sering juga disebut dengan metode *interview*. Unsur yang harus dipenuhi dalam mempergunakan metode ini adalah adanya pewawancara dan diwawancarai. Metode wawancara ini, dilakukan dengan cara peneliti melakukan tanya jawab dengan pemilik UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis trend untuk menganalisa kecenderungan omzet penjualan barang elektronik dan furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja Tahun 2010-2014. Analisis trend merupakan analisis laporan keuangan yang dinyatakan dalam persentase tertentu, analisis ini dilakukan dari periode ke periode sehingga akan terlihat apakah ada perubahan yaitu naik, turun atau tetap

serta berapa besar perubahan tersebut yang dihitung dalam persentase.

Omset Penjualan Barang Elektronik dan Furniture UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja tahun 2010-2014 dapat dilihat pada tabel 4.1

HASIL DAN PEMBAHASAN
HASIL

Tabel 4.1 Omset Penjualan Barang Elektronik dan Furniture UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja tahun 2010-2014

Bulan	Tahun									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	furniture	elektronik	furniture	elektronik	furniture	elektronik	furniture	elektronik	furniture	elektronik
Januari	58.345,000	82.809,000	70.210,000	101.894,000	94.622,000	320.923,000	89.327,000	338.338,000	65.785,000	282.565,000
Februari	45.240,000	88.339,000	67.545,000	194.736,000	165.350,000	270.372,000	101.450,000	288.301,000	35.670,000	251.635,000
Maret	48.225,000	72.669,000	76.950,000	151.600,000	175.050,000	327.869,000	78.450,000	206.843,000	48.795,000	183.585,000
April	48.230,000	56.245,000	69.850,000	131.140,000	188.190,000	307.543,000	139.853,000	287.655,000	69.570,000	137.914,000
Mei	74.540,000	39.951,000	54.250,000	175.171,000	148.568,000	269.355,000	166.950,000	331.717,000	32.125,000	167.302,000
Juni	46.550,000	117.087,000	49.900,000	168.517,000	79.342,000	303.412,000	135.280,000	395.712,000	20.980,000	47.935,000
Juli	52.872,000	82.103,000	55.450,000	155.225,000	117.921,000	351.147,000	179.520,000	300.308,000	54.355,000	80.596,000
Agustus	45.658,000	75.958,000	41.250,000	198.620,000	121.550,000	308.070,000	99.325,000	334.172,000	147.105,000	272.342,000
September	45.025,000	110.548,000	46.750,000	229.302,900	79.543,000	333.254,000	86.745,000	287.338,000	87.695,000	276.373,000
Oktober	93.455,000	107.775,000	63.800,000	175.530,000	90.125,000	381.825,000	46.338,000	126.445,000	72.320,000	94.883,000
November	79.825,000	159.125,000	57.221,000	247.999,000	110.558,000	390.698,000	56.920,000	191.895,000	38.560,000	166.124,000
Desember	39.235,000	117.601,000	77.230,000	266.275,000	89.850,000	358.860,000	49.005,000	242.234,000	41.673,000	173.563,000
SUB TOTAL	677.200,000	1.110.210,000	730.406,000	2.196.009,900	1.460.662,000	3.923.328,000	1.229.163,000	3.330.958,000	714.633,000	2.134.807,000
TOTAL	Rp 1,787,410,000		Rp 2,926,415,900		Rp 5,383,990,000		Rp 4,560,121,000		Rp 2,849,440,000	

Sumber : UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja (Lampiran 01)

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dijelaskan bahwa omset penjualan barang elektronik dan furniture setiap bulan fluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan. Tahun 2010 omset penjualan furniture pada bulan Januari sampai dengan bulan April cenderung mengalami penurunan dan pada bulan Mei mengalami peningkatan. Bulan Juni mengalami penurunan, kembali meningkat pada bulan Juli. Bulan Agustus sampai dengan bulan September kembali mengalami penurunan dan kembali meningkat pada bulan Oktober. Bulan November sampai dengan bulan Desember cenderung mengalami penurunan. Omset penjualan furniture paling tinggi terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.93.455.000 dan omset penjualan paling rendah terjadi pada bulan Desember sebesar Rp.39.235.000. Omset penjualan elektronik tahun 2010 pada bulan Januari sampai dengan bulan Pebruari mengalami peningkatan. Bulan Maret sampai dengan bulan Mei cenderung mengalami penurunan dan kembali

meningkat bulan Juni. Bulan Juli sampai dengan bulan Agustus mengalami penurunan dan kembali meningkat pada bulan September. Bulan Oktober kembali menurun, kembali meningkat bulan Nopember, dan kembali menurun bulan Desember. Omset penjualan elektronik paling tinggi terjadi pada bulan November sebesar Rp.159.125.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Mei sebesar Rp.39.951.000. Tahun 2011 omset penjualan furniture pada bulan Januari sampai dengan bulan Pebruari cenderung mengalami penurunan kembali meningkat pada bulan Maret. Pada bulan April sampai dengan bulan Juni cenderung mengalami penurunan kembali meningkat pada bulan Juli dan bulan Agustus mengalami penurunan. Bulan September sampai dengan bulan Oktober cenderung mengalami peningkatan kembali menurun pada bulan November dan bulan Desember kembali mengalami peningkatan. Omset penjualan furniture yang paling tinggi terjadi

pada bulan Desember sebesar Rp.77.230.000 dan yang paling rendah terjadi pada bulan Agustus sebesar Januari sampai dengan bulan Pebruari mengalami peningkatan. Bulan Maret sampai dengan bulan april cenderung mengalami penurunan dan kembali meningkat pada bulan Mei. Bulan Juni sampai dengan bulan Juli mengalami penurunan kembali meningkat pada bulan Agustus dan September kembali menurun pada bulan Oktober. Pada bulan November sampai dengan bulan Desember cenderung mengalami peningkatan. Omset penjualan elektronik paling tinggi terjadi pada bulan Desember sebesar Rp.266.275.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Januari sebesar Rp.101.894,000. Omset Penjualan furniture tahun 2012 dari bulan Januari sampai dengan bulan April cenderung mengalami peningkatan. Pada bulan Mei sampai dengan bulan Juni mengalami penurunan, kembali meningkat pada bulan Juli dan Agustus. Bulan September mengalami penurunan, kembali meningkat pada bulan Oktober dan November, tetapi pada bulan Desember mengalami penurunan. Omset penjualan furniture paling tinggi terjadi pada bulan April sebesar Rp. 188.190.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Juni sebesar Rp. 79.342.000. Omset penjualan elektronik tahun 2012 pada bulan Januari sampai dengan bulan Pebruari mengalami penurunan dan kembali meningkat pada bulan Maret. Bulan April sampai dengan bulan Mei mengalami penurunan, kembali meningkat pada bulan Juni dan Juli, tetapi pada bulan Agustus kembali mengalami penurunan. Bulan September sampai dengan November mengalami peningkatan dan kembali menurun bulan Desember. Omset penjualan elektronik paling tinggi terjadi pada bulan November sebesar Rp. 390.698.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Pebruari sebesar Rp.270.372.000.

Pada tahun 2013 omset penjualan furniture dari bulan Januari sampai dengan bulan Pebruari cenderung mengalami peningkatan kembali menurun bulan Maret. sampai dengan bulan September omset penjualan cenderung mengalami peningkatan dan kembali menurun bulan

Rp.41.250.000. Omset penjualan elektronik tahun 2011 pada bulan

Dari bulan April sampai dengan bulan Mei omset penjualan cenderung mengalami peningkatan. Bulan Juni mengalami penurunan kembali meningkat bulan Juli. Bulan Agustus sampai dengan bulan Oktober mengalami penurunan kembali meningkat bulan November, tetapi bulan Desember kembali mengalami penurunan. Omset penjualan furniture tertinggi terjadi pada bulan Juli sebesar Rp. 179.520.000 dan terendah terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.46.338.000. Omset penjualan elektronik tahun 2013 pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret cenderung mengalami penurunan, kembali menurun bulan April. Bulan Mei sampai dengan bulan Juni cenderung mengalami peningkatan, kembali menurun bulan Juli. Bulan Agustus mengalami peningkatan dan bulan September sampai dengan bulan November mengalami penurunan, tetapi bulan Desember kembali mengalami peningkatan. Omset penjualan elektronik paling tinggi terjadi pada bulan Juni sebesar Rp.395.712.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.126.445.000

Pada tahun 2014 omset penjualan furniture dari bulan Januari sampai dengan bulan Maret cenderung mengalami penurunan, kembali meningkat bulan April. Pada bulan Mei sampai dengan bulan Juni mengalami penurunan dan pada bulan Juli sampai dengan bulan Agustus cenderung mengalami peningkatan. bulan September sampai dengan bulan November mengalami penurunan dan bulan Desember kembali mengalami peningkatan. Omset penjualan furniture paling tinggi terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp. 147.105.000 dan paling rendah terjadi pada bulan Juni sebesar Rp. 20.980.000. Omset penjualan elektronik tahun 2014 pada bulan Januari sampai dengan bulan April cenderung mengalami penurunan dan kembali meningkat pada bulan Mei. Bulan Juni

Oktober. Bulan November sampai dengan bulan Desember omset penjualan mengalami peningkatan. Omset

penjualan paling tinggi terjadi pada bulan Januari sebesar Rp.282.565.000 dan terendah terjadi pada bulan Juni sebesar Rp.47.935.000

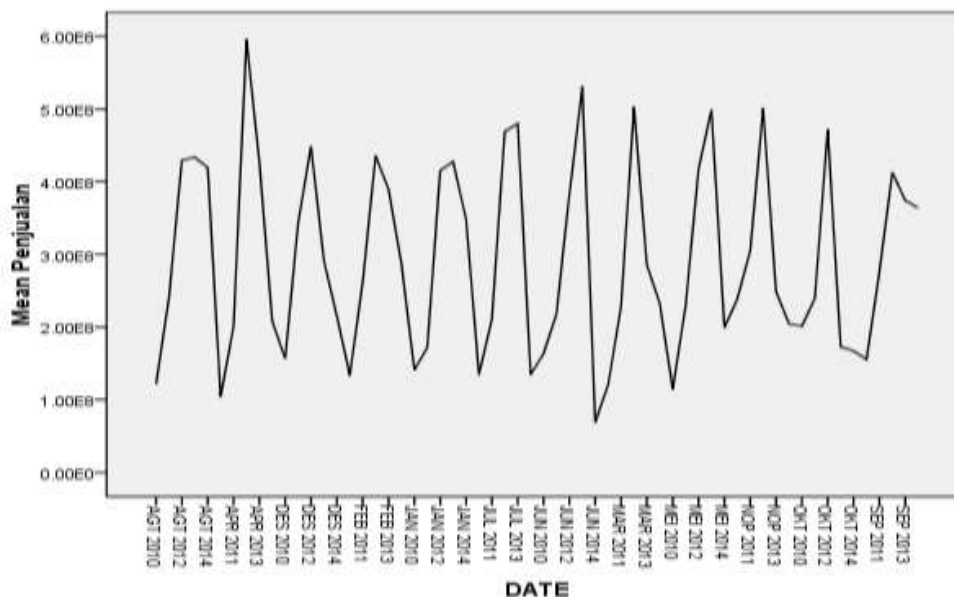
Omset penjualan elektronik dan furniture setiap tahun berfluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan. Omset penjualan Furniture tahun 2010 sampai dengan 2012 cenderung mengalami peningkatan dan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2014 cenderung mengalami penurunan. Omset penjualan Elektronik tahun 2010 sampai dengan tahun 2013 cenderung mengalami peningkatan dan tahun 2014 mengalami penurunan. Omset penjualan Furniture tahun 2010 sebesar Rp. 677.200.000 dan pada tahun 2011 sebesar Rp.730.406.000 mengalami peningkatan sebesar Rp.53.206.000. Tahun 2011 penjualan sebesar Rp.730.406.000 ke tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar Rp.730.256.000 sehingga omset penjualan pada tahun 2012 sebesar Rp.1.460.662.000. Pada tahun 2012 omset penjualan sebesar Rp.1.460.662.000 ke tahun 2013 mengalami penurunan sebesar Rp.231.499.000 sehingga omset penjualan tahun 2013 sebesar Rp.1.229.163.000. Tahun 2013 omset penjualan sebesar Rp.1.229.163.000 ke tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.514.530.000 sehingga omset penjualan pada tahun 2014 sebesar Rp.714.633.000. Omset Penjualan paling tinggi terjadi pada tahun 2012 sebesar Rp.1.460.662.000 dan omset penjualan paling rendah terjadi pada tahun 2010 dengan omset penjualan

sebesar Rp.677.200.000. Omset penjualan Elektronik tahun 2010 sebesar Rp.1.110.210.000 dan penjualan tahun 2011 sebesar Rp.2.196.009.900 mengalami peningkatan sebesar Rp.1.085.799.900. Penjualan tahun 2011 sebesar Rp. 2.196.009.900 ke tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar Rp.1.727.318.100 sehingga omset penjualan tahun 2012 sebesar Rp.3.923.328.000. Penjualan tahun 2012 sebesar Rp.3.923.328.000 ke tahun 2013 mengalami penurunan sebesar Rp.592.370.000 sehingga omset penjualan tahun 2013 sebesar Rp.3.330.958.000. Penjualan tahun 2013 sebesar Rp.3.330.958.000 ke tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.1.196.151.000 sehingga omset penjualan tahun 2014 sebesar Rp.2.134.807.000.

Secara keseluruhan omset penjualan barang elektronik dan furniture dari tahun 2010-2014 mengalami fluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan. Pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 cenderung mengalami peningkatan dan pada tahun 2013 sampai dengan 2014 mengalami penurunan. Omset penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2012 sebesar Rp.5.383.990.000 dan paling rendah terjadi pada tahun 2010 sebesar Rp.1.787.410.000.

Secara umum omset penjualan barang elektronik dan furniture selama lima tahun setiap bulannya berfluktuasi. Grafik omset penjualan selama lima tahun dapat dilihat pada gambar 4.1

Gambar 4.1 Grafik Omset Penjualan Barang Elektronik dan Furniture Tahun 2010 2014.



Peramalan omset penjualan yang dianalisis menggunakan analisis *trend* dengan bantuan *software* SPSS pada tahun

2015 dapat dilihat dalam tabel 4.2 sebagai berikut.

Tabel 4.2 *Forecasting* Omset Penjualan Barang Elektronik dan Furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja Tahun 2015.

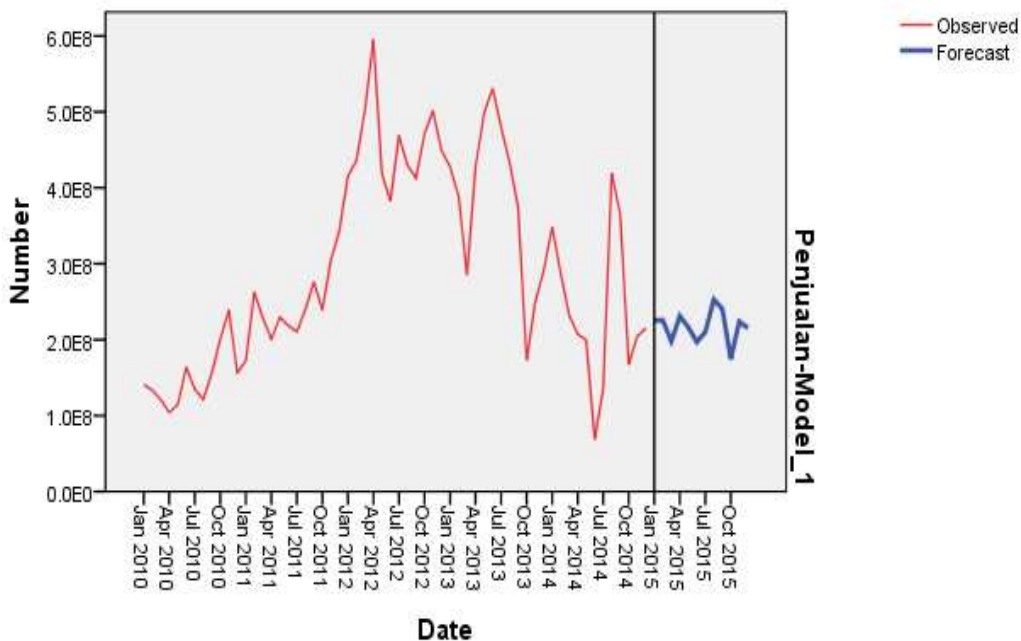
Tahun 2015	Hasil Peramalan
januari	Rp 225,067,200
februari	Rp 225,831,198
maret	Rp 198,110,798
april	Rp 231,341,598
mei	Rp 216,084,598
juni	Rp 197,046,598
juli	Rp 210,002,998
agustus	Rp 252,913,598
september	Rp 240,618,378
oktober	Rp 174,602,798
november	Rp 223,888,798
desember	Rp 215,206,796

Sumber : Hasil SPSS

Berdasarkan tabel 4.2 dapat dijelaskan bahwa *forecasting* omset penjualan barang elektronik dan furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja tahun 2015 setiap bulannya berfluktuasi.

Jumlah omset penjualan barang elektronik dan furniture selama tahun 2015 sebesar Rp.2.610.715.356. Grafik hasil *forecasting* omset penjualan pada tahun 2015 dapat dilihat pada gambar 4.2

Gambar 4.2 Grafik *Forecasting* omset penjualan barang elektronik dan furniture tahun 2015.



PEMBAHASAN

Berdasarkan data penjualan barang elektronik dan furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja selama tahun 2010-2014, maka omset penjualan barang elektronik dan furnitureselama tahun 2015 dengan bantuan *Software SPSS* juga akan mengalami fluktuasi.

Hasil peramalan (*forecasting*) omset penjualan tahun 2015 dengan bantuan *Software SPSS* berfluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan setiap bulannya. Jumlah peramalan omset penjualan tahun 2015 sebesar Rp.2.610.715.356. Jika dibandingkan dengan omset penjualan tahun 2014 sebesar Rp.2.849.440.000 dengan peramalan tahun 2015 sebesar Rp.2.610.715.356, maka peramalan omset penjualan tahun 2015 akan menurun sebesar 9,14% atau sebesar Rp.238.724.644. Jika omset penjualan perbulan tahun 2014 dibandingkan dengan peramalan (*forecasting*) omset penjualan tahun 2015 perbulan akan mengalami peningkatan dan penurunan dari bulan sebelumnya. Omset penjualan bulan Januari tahun 2014 sebesar Rp.348.350.000 dibandingkan dengan hasil peramalan bulan Januari tahun 2015 sebesar Rp.225.076.200 maka hasil

peramalan pada bulan ini mengalami penurunan sebesar 35,39% atau sebesar Rp.123.273.800 pada bulan Januari tahun 2015. Bulan Pebruari 2014 omset penjualan sebesar Rp.287.305.000 mengalami penurunan pada bulan Pebruari 2015 sebesar 10,96% atau sebesar Rp.31.473.802 sehingga omset penjualan bulan ini sebesar Rp.255.831.198. Hal yang sama terjadi pada bulan Maret tahun 2015 yang memiliki omset penjualan sebesar Rp.198.110.798 mengalami penurunan sebesar 14,75% atau sebesar Rp.34.269.202 dibandingkan bulan Maret tahun 2014 yang omset penjualannya sebesar Rp.232.380.000, dari ketiga bulan tersebut cenderung mengalami penurunan. Dari bulan April sampai dengan bulan Juli 2014 jika dibandingkan dengan bulan April sampai dengan bulan Juli 2015 omset penjualan cenderung mengalami peningkatan.

Omset penjualan bulan April 2014 sebesar Rp.207.484.000 dan omset penjualan bulan April 2015 sebesar Rp.231.341.598 peningkatan peramalann omset penjualan pada bulan April sebesar 11,50% atau sebesar Rp.23.857.598. Omset penjualan bulan Mei 2014 sebesar Rp.199.427.000 dan bulan Mei 2015

sebesar Rp.216.084.598 peningkatan peramalan sebesar 8,35% atau sebesar Rp.16.657.598,. Omset penjualan bulan Juni 2014 Rp.68.915.000 dan bulan Juni 2015 sebesar Rp.197.046.598 peningkatan peramalan sebesar 185,93% yaitu sebesar Rp.128.131.598. Omset penjualan bulan Juli 2014 sebesar Rp.134.951.000 dan bulan Juli 2015 sebesar Rp.210.002.998 peningkatan peramalan sebesar 55,61% atau sebesar Rp.75.051.998. Peramalan omset penjualan kembali menurun bulan Agustus sampai dengan bulan September 2014 ke 2015 yaitu, omset penjualan bulan Agustus 2014 sebesar Rp.419.447.000 dan bulan Agustus 2015 sebesar Rp.252.913.598 menurun sebesar 39,70% yaitu sebesar Rp.166.533.402, bulan September 2014 omset penjualan sebesar Rp.364.068.000 dan bulan September 2015 sebesar Rp.240.618.378 menurun sebesar 33,90% atau sebesar Rp.123.449.622. Omset Penjualan bulan Oktober sampai dengan bulan November cenderung mengalami peningkatan dari tahun 2014 ke 2015, bulan Oktober 2014 omset penjualan sebesar Rp.167.203.000 dan bulan Oktober 2015 sebesar Rp.174.602.798 mengalami peningkatan sebesar 4,43% atau sebesar Rp.7.399.798. Bulan November 2014 omset penjualan sebesar Rp.204.684.000 dan bulan November 2015 sebesar Rp.223.888.798 mengalami peningkatan sebesar 9,39% atau sebesar Rp.19.204.798. Peramalan pada bulan terakhir yaitu bulan Desember 2014 peramalan omset penjualan mengalami penurunan, yaitu omset penjualan bulan Desember 2014 sebesar Rp.215.226.000 dan bulan Desember 2015 sebesar Rp.215.206.796 penurunan sebesar 0,009% atau sebesar Rp.19.204. Peramalan omset penjualan tahun 2015 tertinggi terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp.252.913.598 dan peramalan omset penjualan terendah terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.174.602.798.

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dari tahun 2010 sampai tahun 2014 dan peramalan penjualan pada tahun 2015 terjadi fluktuasi omset penjualan setiap bulannya dan kecenderungan mengalami penurunan. Alasan terjadinya kecenderungan penurunan ini karena

ketersediaan barang yang sedikit, harga yang ditawarkan kurang mampu bersaing dengan toko sejenis lainnya yang menawarkan harga yang lebih murah serta kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut.

- (1) Kecenderungan omset penjualan barang elektronik dan furniture pada UD. R. Cemerlang Sejahtera Singaraja Tahun 2010-2014 berfluktuasi mengalami peningkatan dan penurunan tiap tahunnya. Kenaikan terjadi pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 dan penurunan terjadi pada tahun 2013 sampai dengan 2014. Tahun 2010 penjualan tertinggi terjadi pada bulan November dan terendah terjadi pada bulan April. Tahun 2011 penjualan tertinggi terjadi pada bulan Desember dan terendah terjadi pada bulan Januari. Tahun 2012 penjualan tertinggi terjadi pada bulan Maret dan terendah terjadi pada bulan Juni. Tahun 2013 penjualan tertinggi terjadi pada bulan Mei dan terendah terjadi pada bulan Oktober. Tahun 2014 penjualan tertinggi terjadi pada bulan Agustus dan terendah terjadi pada bulan Juni.
- (2) Kecenderungan omset penjualan dengan bantuan *software* SPSS pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja tahun 2015 mengalami fluktuasi. Ramalan omset penjualan tahun 2015 sebesar Rp.2.610.715.356. Omset penjualan tertinggi terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp.252.913.598 dan tingkat omset penjualan terendah terjadi pada bulan Oktober sebesar Rp.174.602.798

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan diatas, dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut.

- (1) Pada saat terjadi penurunan dan kenaikan omset penjualan disarankan agar UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja melakukan analisis

penyebab penurunan dan peningkatan secara lebih teliti. Hal ini diharapkan agar di masa-masa yang akan datang dapat di ketahui omset penjualan atau menghindari penurunan omset penjualan.

- (2) Penjualan barang Furniture pada UD R. Cemerlang Sejahtera Singaraja agar lebih memberikan diskon atau potongan harga pada saat hari-hari tertentu untuk pembelian barang furniture. Untuk penjualan barang elektronik agar dapat dipertahankan dan bisa lebih meningkat lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- As'ad, M. 2000. *Psikolog Industri*. Yogyakarta: Liberty.
- Assauri, Sofjan. 2004, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Pers
- Basu, Swastha DH. 2004. *Azas-Azas Marketing*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Liberty.
- Basu, Swastha. 2005. *Manajemen Penjualan*. Cetakan kedelapan. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Boyd, Walker dan Larreche. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Fandy, Tjiptono. 2008. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayu Media.
- Handoko. 2000, *Manajemen*. Yogyakarta: BPEF.
- Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, Philip dan Amstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi Kedelapan. Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Terjemahan Drs. Benyamin Molan. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran Edisi Kesebelas*. Terjemahan Benyamin Molan. *Marketing Management*. 2003. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip dan Keller. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kotler, Philip dan Keller. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid I. Edisi keduabelas. Jakarta: Erlangga.
- Leny, Sulistiyowati. 2009. *Ekonomi dan Akuntansi*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Machfoedz, Mahmud. 2005. *Kewirausahaan: Metode, Manajemen, dan Implementasi*. Yogyakarta: BPEF – Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi II. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Winardi. 2000. *Manajer dan Manajemen*. Bandung: Citra Aditya Bakti