

ANALISIS PENDAPATAN YANG DIPEROLEH TOKO SEMBAKO BPK. AHMAD ZAMRONI DITENGAH PERSAINGAN PANDEMIC COVID19

Fenni Amelia¹, Hesti Widianti², Arifia Yasmin³

^{1,2} Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama
email : fenniamelia06@gmail.com

ABSTRAK

Analisis pendapatan yang diperoleh Toko Sembako Bapak Ahmad Zamroni di tengah persaingan pandemic covid-19 adalah salah satu analisis yang dilakukan perusahaan untuk memperkirakan atau memprediksi persaingan yang berdampak pada jumlah pendapatan sejak adanya pandemic covid19. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mencari tahu mengenai pendapatan yang diperoleh Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni di masa pandemic *covid-19* dan mempersiapkan hal hal yang perlu dilakukan untuk mempertahankan perusahaan dari banyaknya pesaing yang timbul akibat adanya *covid-19*, serta meningkatkan daya saing untuk tetap bertahan di tengah kesulitan pandemic *covid-19* ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan observasi, wawancara, dokumentasi, tinjauan pustaka, peninjauan langsung lapangan dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan eksploratif yang dikembangkan dengan penjelasan teori teori terkait. Pendekatan teori/konsep dilakukan dengan merujuk dari beberapa sumber seperti buku, jurnal ilmiah, dan internet. Hasil analisis data dan pembahasan menunjukkan bahwa selama pandemic *covid-19* telah terjadi penurunan pendapatan di Toko Sembako Bapak Ahmad Zamroni yang terjadi akibat adanya persaingan yang timbul di masa pandemi *covid-19* yang dibuktikan dengan data keuangan yang menurun setiap bulannya.

Kata Kunci : Persaingan, Besarnya Pendapatan, Peningkatan Daya Saing

ANALYSIS OF INCOME EARNED BY THE BASIC FOOD STORE MR. AHMAD ZAMRONI IN THE MIDST OF THE COVID-19 PANDEMIC .

ABSTRACT

Income Analysis Obtained by Mr. Ahmad Zamroni Amid the Covid-19 Pandemic Competition is one of the analyses carried out by the company to estimate or predict the competition that has an impact on the amount of revenue since the covid-19 pandemic. The purpose of this study was to find out about the income obtained by the Food Shop Bpk. Ahmad Zamroni during the covid-19 pandemic and preparing things that need to be done to defend the company from the many competitors that arise due to covid-19, as well as increasing competitiveness to stay afloat in the midst of the difficulties of this covid19 pandemic. Data collection techniques used were observation, interviews, documentation, literature review, direct field observation and literature study. The data analysis technique used was descriptive qualitative with an exploratory approach which was developed with an explanation of related theories. The theory/concept approach was carried out by referring to several sources such as books, scientific journals, and the internet. The results of data analysis and discussion show that during the covid-19 pandemic there has been a decline in income at the Grocery Shop Mr. Ahmad Zamroni

which occurred due to competition that arose during the covid-19 pandemic as evidenced by financial data that decreases every month.

Keywords: *Competition, Amount of Income, Increasing Competitiveness*

PENDAHULUAN

Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan merupakan tujuan utama yang ingin diwujudkan bagi setiap perusahaan. Dalam perekonomian setiap negara, tidak mungkin akan terlepas dari persaingan usaha. Setiap orang tentu ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan prinsip bisnis. Selain dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, persaingan juga dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran, dan kegiatan-kegiatan untuk mempertahankan usaha. Tujuan yang lain yaitu manajemen untuk mencapai efisiensi dan efektivitas, yaitu dua konsepsi utama untuk mengukur prestasi kinerja (*performance*) bisnis. Agar semua tujuan tersebut dapat tercapai maka para pelaku bisnis dituntut untuk memiliki kemampuan untuk menganalisis strategi yang baik dan terstruktur untuk menghadapi persaingan yang kian marak di tengah pandemic *covid19*. Baru-baru ini banyak persaingan yang timbul karena adanya pandemi *covid19* yang mengharuskan masing-masing individu bersaing untuk mempertahankan ekonominya.

Menurut Adam Smith dalam *The Wealth of Nations* (1776)^[1], persaingan akan mendorong alokasi faktor produksi ke arah penggunaan yang paling bernilai tinggi dan efisien. Proses ini sering disebut tangan tak terlihat (*Invisible Hand*). Persaingan usaha dewasa ini menuntut pengusaha agar lebih peka terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen akan produk yang ditawarkan. Sedangkan kepekaan

perusahaan terhadap konsumen akan berpengaruh pada pendapatan. Pendapatan merupakan seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. (Suroto, 2000)^[2]. Maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar pula kemampuan suatu usaha untuk membiayai pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013)^[3]

Dampak pandemi *covid19* menimbulkan persaingan ketat sesama pengusaha dan mengharuskan Toko Bpk. Ahmad Zamroni mengatur strategi untuk tetap mempertahankan nilai penjualan tetap stabil. Salah satu usaha untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menganalisis tingkat persaingan untuk mengetahui besarnya pendapatan sejak adanya pandemic *covid19* apakah mengalami penurunan atau kenaikan (*Laba/Rugi*). Penurunan yang dimaksud dikarenakan timbulnya persaingan akibat masyarakat yang terdampak *covid19* yang sebagian besar membuka usaha toko sembako yang dianggap

paling mudah untuk dilakukan dan tidak memerlukan modal yang terlalu banyak. Hal ini menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan yang terjadi di toko sembako Bpk. Ahmad Zamroni.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan eksploratif.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama lima bulan, terhitung dari tanggal 6 Desember 2020 sampai dengan 6 April 2021. Lokasi penelitian ini bertempat pada Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni yang beralamat di Ds. Mokaha Rt 01/01 Kec. Jatinegara Kab. Tegal.

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Data Kualitatif

Penelitian kualitatif deskriptif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus (Sugiyono,2017). Deskriptif kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menganalisis pendapatan untuk mengetahui persaingan untuk meningkatkan daya saing dalam menghadapi pandemic covid19 untuk meningkatkan pendapatan pada Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni. Teknik pengumpulannya adalah dengan menggunakan data keuangan sebelum

adanya covid19 dan sesudah adanya pandemic covid19.

2. Data Kuantitatif

Data kualitatif dalam penelitian ini menggunakan pendekatan eksploratif deskriptif kualitatif yang dikembangkan dengan penjelasan teori-teori terkait dan dikuatkan dengan peninjauan langsung lapangan yang bertujuan untuk menggali secara luas tentang sebab-sebab yang mempengaruhi terjadinya sesuatu. (Morissan, 2017)^[13].

Sumber Data

Sumber data yang dipakai pada penelitian ini berdasarkan para ahli yaitu:

1. Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005:131) adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data ini diperoleh dari hasil wawancara bersama narasumber langsung dari Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni selaku pemilik Toko Sembako.

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut Suliyanto (2005:132) adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Dalam hal ini data sekunder yang diperoleh seperti data penjualan pada saat sebelum pandemi *covid19* dan sesudah pandemi *covid19* sehingga diketahui adanya perubahan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi menurut Sugiyono (2014: 145)^[15] yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada instansi dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan proposal ini.

2. Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2006 : 137) yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian proposal ini

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[17] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini yang dapat menunjang dalam penyusunan Proposal dan Tugas Akhir.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan sebuah penelitian maka sangat diperlukan alat analisis dalam unsur terpenting dimana penelitian sebagai analisis dilakukan secara tepat supaya masalah yang sedang dihadapi menemukan titik temu untuk diselesaikan. Maka dalam metode analisis ini penulis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Yang dimana menurut Sugiyono (2019):46)^[17] metode deskriptif adalah sebuah penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam bentuk kalimat, yang akan disisihkan sementara karena sangat berguna untuk menyertai dan

melengkapi data yang diperoleh dari data kuantitatif yang sudah diolah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan esploratif deskriptif kualitatif dengan menganalisis pendapatannya dan meningkatkan daya saing dalam menghadapi pandemic *covid19* untuk meningkatkan pendapatan pada Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni. Teknik pengumpulannya adalah dengan menggunakan data keuangan sebelum adanya pandemi *covid19* dan sesudah adanya pandemi *covid19*, tinjauan pustaka, peninjauan langsung lapangan, serta metode wawancara pribadi. Penelitian ini juga dikembangkan dengan penjelasan teori teori terkait. Pendekatan teori/konsep dilakukan dengan merujuk dari beberapa sumber seperti buku, jurnal ilmiah, dan internet. Semua gagasan yang ada digabungkan dalam satu susunan kerangka pemikiran.

Adapun analisis yang digunakan untuk menganalisis persaingannya penulis menggunakan teknik analisis taksonomi. Teknik ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dilapangan secara terus menerus melalui pengamatan partisipan, wawancara mendalam, dan dokumentasi, sehingga data yang terkumpul menjadi banyak dan lengkap. Setelah keseluruhan data terkumpul, kemudian oleh peneliti data-data tersebut dijabarkan secara lebih rinci dan mendalam.

Adapun langkah-langkah analisis data sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilah hal hal pokok, berfokus pada hal hal yang penting, mencari tema dan polanya, serta menghindari hal-hal yang tidak diperlukan dalam penelitian. Dalam tahap mereduksi data, peneliti menggunakan pendekatan ekploratif. Metode ini dilakukan dengan cara mengumpuulkan data dilapangan

melalui pengamatan langsung ke lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang kemudian dikembangkan dengan teori-teori yang merujuk pada karya ilmiah, internet dan lain-lain. Dan setelah semua data yang diperlukan terkumpul, data-data tersebut dijabarkan secara lebih rinci dan mendalam.

2. Display Data

Display data atau penyajian data adalah tahap analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan saat sekumpulan data disusun secara sistematis dan mudah untuk dipahami, sehingga memberikan kemungkinan menghasilkan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif bisa berupa teks naratif, matriks, grafik, jaringan atau bagan. Melalui penyajian data tersebut, maka data akan terorganisasikan dan tersusun dengan pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami.

3. Penarikan kesimpulan/Verifikasi

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah tahap akhir pada teknik analisis data kualitatif yang dilakukan melihat hasil reduksi data terus mengacu terhadap tujuan analisis yang hendak dicapai. Tahap ini bermaksud mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan persamaan atau perbedaan dapat ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko sembako Bpk. Ahmad Zamroni mengalami permasalahan terhadap menurunnya pendapatan yang disebabkan timbulnya beberapa pesaing dengan usaha yang sama di lingkungan tempat usaha Bpk. Ahmad Zamroni. Menurunnya pendapatan menjadi masalah serius yang dialami Bpk. Ahmad Zamroni yang membuat penulis tertarik melakukan penelitian mengapa

terjadi penurunan. Menurut keterangan Bpk. Ahmad Zamroni pendapatan perhari sebelum timbulnya pesaing dimasa pandemi mencapai Rp. 1500.000/hari dan paling sedikit Rp. 1000.000/hari termasuk penjualan gas dll. Pendapatan tersebut diperoleh perhari yang dimulai Toko buka jam 07.00 sampai jam 18.00 WIB. Tapi akhir-akhir ini Bpk Ahmad Zamroni merasa bahwa pendapatan semakin menurun yang kemudian membuat Bpk. Ahmad Zamroni membuka tokonya lebih lama dari biasanya. Yang pada mulanya Toko buka hanya sampai jam 18.00 sekarang buka sampai jam 22.00 WIB. Hal ini dilakukan Bpk. Ahmad Zamroni dengan harapan bisa memenuhi pendapatan yang semakin menurun. Namun, usaha tersebut belum memenuhi hasil yang maksimal. Jika dibandingkan sebelum adanya persaingan seharusnya jika Toko sembako buka sampai jam 18.00 saja memperoleh pendapatan sebesar Rp. 1500.000/hari maka seharusnya jika Toko dibuka sampai jam 22.00 maka pendapatan akan jauh lebih banyak dan melebihi dari biasanya. Namun, perkiraan tersebut salah, meskipun Toko dibuka lebih lama hasil yang diperoleh masih belum stabil. Untuk membahas lebih dalam berikut penulis sajikan data keuangan Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni untuk membuktikan bahwa terjadi adanya penurunan pendapatan. Data yang penulis ambil adalah penghasilan rata-rata yang diperoleh perharinya.

Dari hasil penelitian diperoleh data keuangan, berikut penulis sajikan dalam bentuk tabel.

1. Data Pendapatan sebelum pandemi

Dapat dilihat pada tabel di atas mengenai pendapatan selama bulan November-Desember 2019 dan Januari-Maret 2020. Penulis menggunakan data pendapatan dari Toko sembako Bpk. Ahmad Zamroni dimana pendapatan dikalkulasikan menjadi bulan dari

perhari. Data yang diambil adalah data sebelum pandemic *covid19* yang menimbulkan persaingan yang menyebabkan turunnya pendapatan.

Tabel 1. Data Pendapatan sebelum pandemi covid-19

Periode	Pendapatan
2019	45.000.000
November	
Desember	45.000.000
2020	39.000.000
Januari	
Februari	45.000.000
Maret	30.000.000
Total	204.000.000

2. Berikut penulis sajikan data pendapatan sejak adanya covid19 yang dimana data tersebut juga bersumber dari catatan pendapatan Toko Sembako Bpk. Ahmad zamroni yang dikalkulasi menjadi pendapatan perbulan. Jika dilihat pada tabel diatas pada bulan Januari-Maret 2021 pendapatan naik (dari masa covid19), hal tersebut bukan karena hilangnya pesaing/bangkrutnya pesaing namun karena Toko sembako Bpk. Ahmad zamroni yang membuka Tokonya lebih lama dari biasanya. Mulanya sebelum covid19 bpk. Ahmad Zamroni membuka tokonya pada jam 07.00-18.00. Namun dimulai pada Januari-Maret 2021 Bpk. Ahmad Zamroni membuka Tokonya pada jam 07.00-22.00 WIB. Hal tersebut tentu dapat berpengaruh pada pendapatan bpk. Ahmad zamroni. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan pada masa masa sulit *Covid19* ditengah banyaknya pesaing Toko sembako lainnya.

Tabel 2. Data pendapatan setelah adanya pandemi covid-19

Periode	Pendapatan
2020	24.000.000
November	
Desember	19.500.000
2021	30.000.000
Januari	
Februari	30.000.000
Maret	22.500.000
Total	126.000.000

3. Penulis juga membandingkan penghasilan sebelum dan sesudah pandemic covid19 pada Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni untuk membuktikan adanya penurunan sejak adanya covid19 yang menimbulkan beberapa pesaing.

Tabel 3. Data perbandingan pendapatan sebelum pandemic bulan November 2019-Maret 2020

	Pendapatan Perbulan	
	November-Desember 2019	Januari-Maret 2020
	Rp.90.000.000	Rp.114.000.000
Total	Rp. 204.000.000	

4. Dari perbandingan data sebelum dan sesudah covid maka adanya selisih pendapatan yang sangat besar. Dimana pada sebelum pandemic *covid19* pendapatan mencapai Rp. 204.000.000,00 dan ketika ada pandemic *covid19* dan timbul persaingan penghasilan menurun menjadi Rp. 126.000.000,00. Terdapat selisih pendapatan sebesar Rp. 78.000.000,00. Penurunan pendapatan tersebut disebabkan adanya persaingan yakni Toko

Sembako lain yang timbul dilingkungan Bpk. Ahmad zamroni.

Tabel 4. Data perbandingan pendapatan setelah adanya pandemi covid-19 bulan November-Desember 2020

	Pendapatan Perbulan	
	November-Desember 2020	Januari-Maret 2021
	Rp.43.500.000	Rp.82.500.000
Total	Rp. 126.000.000	

- Untuk mengetahui adanya persaingan/kompetisi antar usaha Toko Sembako di lingkungan Ds. Mokaha Kec. Jatinegara Kab. Tegal, penulis juga menyajikan data keuangan dari Toko sembako lain untuk membandingkan antara pendapatan Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni dan Pendapatan Toko Sembako lain. Penulis mengambil sampel dari 2 Toko sembako yaitu Toko sembako Bpk. Hj. Taro dan Ibu Dewi santika. Data yang Penulis ambil dari Toko Sembako Bpk. Hj. Taro dan Toko Sembako Ibu Dewi Santika adalah data sesudah adanya pandemic *covid19* karena Toko sembako Bpk. Hj. Taro dan Toko Sembako Ibu Dewi Santika baru berdiri setelah adanya pandemi *covid19*. Data yang diambil yaitu bulan November-Desember 2020 dan Januari-Maret 2021 agar bisa dibandingkan pendapatannya dengan Toko Sembako Bpk. Ahmad zamroni.

Tabel 5. Data pendapatan Toko Sembako Bpk. Hj. Taro (Toko Sembako Pesaing

Periode	Pendapatan
2020 November	15.000.000
Desember	15.000.000
2021 Januari	15.000.000
Februari	15.000.000
Maret	15.000.000
Total	75.000.000

Dari hasil wawancara penulis terhadap Bpk. Hj. Taro menyadari bahwa penghasilan yang dihasilkan belum maksimal karena memang banyaknya usaha Toko Sembako termasuk dirinya sendiri. Menurut keterangan dari ibu ketika penulis bertanya “apakah toko sembako Bpk ramai pembeli?” Bpk. Hj. Taro menjawab “ tidak terlalu ramai karena mungkin belum lengkap untuk kebutuhan yang diinginkan konsumen dan juga toko saya terletak diujung, dan kesannya lagi jauh dari rumah-rumah, walaupun ada yang beli paling orang orang yang lewat dari arah timur dan paling ramai paling orang sebrang jalan Toko”. Data yang penulis ambil dari Toko sembako Bpk. Hj. Taro adalah penghasilan selama kurang lebihnya 5 bulan yang terhitung dari bulan November-desember 2020 dan Januari-Maret 2021 penghasilan rata rata yang dipeoleh adalah Rp. 500.000.

- Pada Toko Sembako Ibu Dewi Santika penulis juga mengambil data keuangan sesudah covid19

pada bulan November-Desember 2020 dan Januari-Maret 2021. Toko sembako Ibu Dewi Santika terletak di sebelah Toko Sembako Bpk. Hj. Taro hanya berkisar 10-15 m dari Toko Sembako Bpk. Hj. Taro. Dari hasil pengamatan dan survey dihasilkan keterangan yang diperoleh dari Ibu Dewi Santika penghasilan yang diperoleh rata-rata perharinya adalah Rp. 300.000- 400.000.

Tabel 6. Data Pendapatan Toko Sembako Ibu Dewi Santika (Toko sembako pesaing)

Periode	Pendapatan
2020 November	12.000.000
Desember	12.000.000
2021 Januari	12.000.000
Februari	12.000.000
Maret	12.000.000
Total	60.000.000

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Pendapatan Di Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni DiTengah Persaingan Pandemic *covid19* penulis menarik kesimpulan bahwa menurunnya pendapatan pada Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni memang disebabkan oleh adanya persaingan dimasa pandemic *covid19* ini. Karena pada saat adanya pandemic *covid19* pun pendapatan masih stabil sebelum muncul adanya Toko Sembako baru. Hal ini dapat dilihat dari catatan data keuangan pada Toko sembako bpk. Ahmad Zamroni yang angkanya benar-benar mengalami penurunan setelah Toko Sembako baru muncul. Menurunnya pendapatan oleh

persaingan tersebut dibuktikan penulis ketika melakukan survey ke lingkungan tempat tinggal bpk. Ahmad Zamroni yang dimana pada mulanya hanya terdapat satu Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni. Namun, timbulnya covid19 memberikan peluang untuk beberapa orang juga membuka usaha Toko Sembako. Namun jika dilihat kelengkapan Toko sembako (pesaing) masih sangat kurang lengkap dibandingkan Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni yang memang sudah sangat lengkap barang barangnya dan sudah memenuhi kebutuhan Konsumen. Di Toko Sembako Bpk. Ahmad zamroni juga menyediakan gas Elpiji dan berbagai kebutuhan elektronik lainnya dengan cicilan perbulan. Karena itu meskipun terdapat banyak pesaing yang timbul, Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni masih tetap untung.

Saran

Berdasarkan analisis, pembahasan, dan kesimpulan dalam penelitian ini, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Saran bagi Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni untuk menyusun strategi lebih matang agar dimasa pandemic *covid19* Toko Sembako tetap berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan.
2. Lengkapi barang barang yang diperlukan konsumen agar memadai sehingga konsumen lebih tertarik untuk tetap berbelanja di Toko Sembako Bpk. Ahmad Zamroni karena jauh lebih lengkap.
3. Melakukan promosi menggunakan spanduk/poster untuk meningkatkan penjualan dimasa pandemic *covid19*.
4. Lengkapi juga daftar harga mengenai harga barang-barang yang dijual sehingga konsumen tidak akan ragu tentang harga yang mahal jika ingin membeli.
5. Berikan promo menarik untuk minimal pembelian persekian agar menarik minat pembeli.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Ibu Yeni Priatna Sari., SE., M.Si., Ak., CA., selaku Ka. Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal .
2. Ibu Hesti Widiyanti SE., M.Si. sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan , bimbingan dan petunjuk hingga terselesaikannya penelitian ini.
3. Ibu Arifia Yasmin SE., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang sangat membantu dalam memberikan arahan dan bimbingan hingga terselesaikannya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Samuelson, Paul A dan Nordhaus, William D, (2004), *Ilmi Makro Ekonomi*. Jakarta : PT. Media Edukasi.
- Adam (1937) *The Wealth Of Nations*. New York : Modern Library.
- Smith, Adam (1937) *The Wealth Of Nations*. New York : Modern Library.
- Sugiono (2017). “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sugiono (2014:145). “*Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”. Bandung : Alfabeta.
- Mekari (2019). Pengertian Penjualan, Tujuan dan Bentuknya dalam Perusahaan. (<https://www.talenta.co/blog/in-sight/talenta/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/>. Diakses 7 Maret 2021).
- Wibowo, Hendika Dimas,dkk. “*Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada Batik Diajeng Solo)*”. Malang : Universitas Brawijaya.
- Rezka, S. M. (2020). Retrieved from Langkah-langkah menggunakan teknik analisis data kualitatif: (<https://www.dqlab.id/data-analisis-pahami-teknik-pengumpulan-data> akses 7 april 2021
- Wibowo, Hendika Dimas,dkk. “*Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada Batik Diajeng Solo)*”. Malang : Universitas Brawijaya.
- A, Morissan M. Dkk (2017). “*Metode Penelitian Survey*”. Jakarta: Kencana.
- Ilham, Mohamad (Agustus 2014). Cara Meningkatkan Omzet Penjualan. (<https://zahiraccounting.com/id/blog/5-cara-meningkatkan-omzet-penjualan-toko/>. Diakses 19 Mei 2021)
- Gurizaldi, Rogi (2016) *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kelandan*. Riau : Universitas Islam Riau.