

## ANALISIS PENJUALAN KONTER QIANA CELL PADA MASA PANDEMI COVID-19

Abdul Muta Ali<sup>1</sup>, Muhammad Fahmi Nurani<sup>2</sup>, Rahma Annisa<sup>3</sup>, Marliza Noor Hayatie<sup>4</sup>  
<sup>1,3,4</sup>Program Studi DIII Akuntansi Jurusan Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Negeri Tanah Laut  
<sup>2</sup>Fakultas Syariah Universitas Islam Antasari Banjarmasin  
Email: [ali@politata.ac.id](mailto:ali@politata.ac.id), [mfahminurani@uin-antasari.ac.id](mailto:mfahminurani@uin-antasari.ac.id), [rahma.annisa@mhs.politata.ac.id](mailto:rahma.annisa@mhs.politata.ac.id),  
[marliza@politata.ac.id](mailto:marliza@politata.ac.id)

### Abstrak

Pada awal tahun 2020, ditemukan jenis baru pneumonia di Wuhan, Provinsi Hubei, yang kemudian menyebar ke lebih dari 190 negara dan wilayah. Wabah ini bernama penyakit coronavirus 2019 (COVID-19). Kounter Qiana Cell memiliki penjualan yang melesat signifikan pada masa Covid 19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penjualan Qiana Cell kounter pada tahun 2020 dari bulan Januari sampai Desember. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian memberikan data bahwa penjualan di kounter Qiana Cell meningkat dan dari bulan Januari sampai Desember 2020 menjadi 4 kounter. Peningkatan ini juga dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan lokasi yang strategis.

**Kata kunci:** penjualan, laba, Qiana Cell

### Abstract

*In early 2020, a new type of pneumonia was discovered in Wuhan, Hubei Province, which later spread to more than 190 countries and regions. This outbreak is named coronavirus disease 2019 (COVID-19). Qiana Cell counters had sales that shot up significantly during the Covid 19 period. This study aims to determine the sales of Qiana Cell counters in 2020 from January to December. The method of data collection in this research is interview. The type of data in this study is qualitative data. Sources of data used in this study are primary data and secondary data. The results of the study provide data that sales at the Qiana Cell counter increased and from January to December 2020 there were 4 counters. This increase is also influenced by human resources and strategic location.*

**Keywords:** Sales, Profit, Qiana Cell

## PENDAHULUAN

Tiap usahawan tentu memiliki tujuan akhir untuk meraih laba bersih yang maksimal. Penilaian kinerja bisnis biasa diukur melalui keuntungan atau kerugian. Unsur-unsur pembentuk keuntungan ialah pendapatan dan pengeluaran (Nurdiansyah, et al.,2020). Dalam menghadapi pergiliran zaman, tentu ada banyak tantangan yang dihadapi dan akan bersinggungan dengan keuangan. Agar persoalan dapat diidentifikasi secepatnya, para pengusaha harus dapat mengambil alternatif-alternatif untuk meningkatkan kinerja usahanya guna pencapaian keuntungan di masa mendatang.

Di luar dugaan, dunia dikejutkan dengan wabah virus Corona atau Covid-19 yang belum jelas bagaimana itu ditransmisikan. Bermula dari Wuhan, Provinsi Hubei menyebar cepat sampai ke lintas negara. Corona ialah virus yang menyerang sistem pernapasan manusia. Tingginya angka kematian merupakan bukti belum bisa ditemukannya terapi akurat yang bisa mengentaskan virus tersebut. Tidak dapat disangkal bahwa imbas wabah ini memang menyakitkan. Sektor sosial dan ekonomi menjadi korban yang cukup substansial. Penyebaran penyakit ini berdampak besar secara sosial dan ekonomi setelah adanya kebijakan tentang *social distancing* untuk mencegah penyebaran virus tersebut (Panjaitan et al., 2021). Penerapan

pemerataan sosial atau *physical distancing* sampai pada penghentian seluruh aktivitas ekonomi telah diberlakukan di banyak negara sebagai upaya memutus mata rantai penyebaran virus Corona.

Sebagai respon nyata pada era pandemi saat ini, masyarakat dituntut untuk meminimalisir kegiatan di luar rumah sehingga memengaruhi ekonomi para peniaga dan menimbulkan ketidakpastian dalam laju perekonomian global. Ekonomi merupakan faktor penting di kehidupan manusia. Keseharian hidup manusia dapat dipastikan selalu bersinggungan dengan kebutuhan ekonomi (Hanoatubun, 2020).

Pembatasan aktivitas akibat Covid-19 telah menimbulkan kerugian ekonomi secara nasional (Hardiwardoyo, 2020), bahkan kerugian diperkirakan akan meningkat seiring perkembangbiakan virus ini. Adapun kerugian tersebut dapat diproyeksikan berdasar pada perbandingan waktu dan luasan area, hal itu diselaraskan dengan masyarakat yang mulai enggan beraktivitas di zona yang relatif tinggi paparannya dan perusahaan yang tidak ingin membuang waktu yang dapat menambah total kerugian lebih banyak lagi.

Qiana Cell adalah kounter pelayanan terkait pengisian paket data, pulsa, aksesoris *handphone*. Tidak hanya itu, Qiana Cell juga memberikan pelayanan lain seperti pembayaran tagihan listrik, BPJS, angsuran, serta jasa-jasa lainnya terutama yang berhubungan dengan *E-Commerce*. Qiana Cell memiliki anak cabang di empat daerah, yaitu Kelurahan Angsau, Kelurahan Saranghalang, Desa Kunit, dan Desa Atu-Atu. Dalam waktu dekat ini pula, Qiana Cell akan membuka cabang baru di Desa Ranggung. Mendirikan suatu usaha di pedesaan sangatlah potensial, dilihat dari jumlah kompetitor yang sedikit dan sikap masyarakat yang fleksibel dalam menerima sesuatu yang baru. Bukan sekedar keinginan dalam perolehan keuntungan, namun melalui pendirian kounter ini, diharapkan dapat membantu di kalangan masyarakat yang kesulitan mamenuhi keperluan hidupnya terutama dalam hal jarak tempuh.

Wabah virus Corona yang merajalela di berbagai sektor bisnis mengakibatkan penurunan volume penjualan yang ada pada perekonomian pada umumnya dari kondisi normal sebelumnya. Berdasarkan uraian tersebut maka penulis akan mengkaji besarnya pengaruh pandemi Covid-19 terhadap penjualan yang merupakan indikator pendapatan pada Kounter Qiana Cell.

Penjualan merupakan syarat mutlak keberlangsungan suatu usaha, karena dengan penjualan maka akan didapatkan keuntungan. Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang didapatpun akan semakin maksimal. Untuk mencapai tujuan ini maka sangat diperlukan usaha-usaha agar konsumen mempunyai daya tarik dan sifat loyal dalam berbelanja dalam unit usaha (Gusrizaldi et al., 2016). Suatu perusahaan tidak akan berkembang apabila tidak mampu menjual produk yang dihasilkan, sebaliknya suatu perusahaan mampu untuk eksis pada kounter Qiana Cell.

## **METODE PENELITIAN**

### **1.1. Tempat dan Objek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di kounter Qiana Cell yang beralamat di Simpang 4 Stap Desa Kunit, Kecamatan Bajuin Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan. Kounter Qiana Cell ialah toko yang melayani berbagai jasa untuk penjualan paket data, aksesoris HP, pembayaran belanja online, token listrik, tarik tunai, bayar tagihan, dan lainnya.

### **1.2. Metode Pengumpulan Data**

#### **1. Metode Dokumentasi**

Metode dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh dari hasil berkas atau dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian. Dalam hal ini, penulis mengumpulkan

dokumen-dokumen berupa data penjualan bersih dalam bentuk laba pada kounter Qiana Cell dari Januari 2020 sampai dengan Desember 2020.

## 2. Metode Studi Literatur

Metode studi literatur adalah metode pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari literatur-literatur terkait dengan pembahasan yang akan dibahas sebagai referensi. Dalam hal ini penulis menggunakan beberapa jenis referensi, yaitu berupa jurnal, skripsi, dan penelusuran melalui internet yang berhubungan dengan studi kasus dalam penelitian ini.

## 3. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab kepada narasumber. Penulis melakukan wawancara kepada pihak-pihak pemilik kounter Qiana Cell dalam Hal ini Bapak Humaini sebagai pemilik kounter Qiana Cell yang berkaitan dengan penelitian ini.

### 1.3. 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 kounter Qiana Cell. Selain itu, juga digunakan data primer, yaitu data atau informasi yang diperoleh secara langsung dari kounter Qiana Cell tersebut, berupa hasil wawancara dengan pemiliknya.

### 1.4. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan dianalisis secara deskriptif (*descriptive analysis*) (Sugiyono, 2003). 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

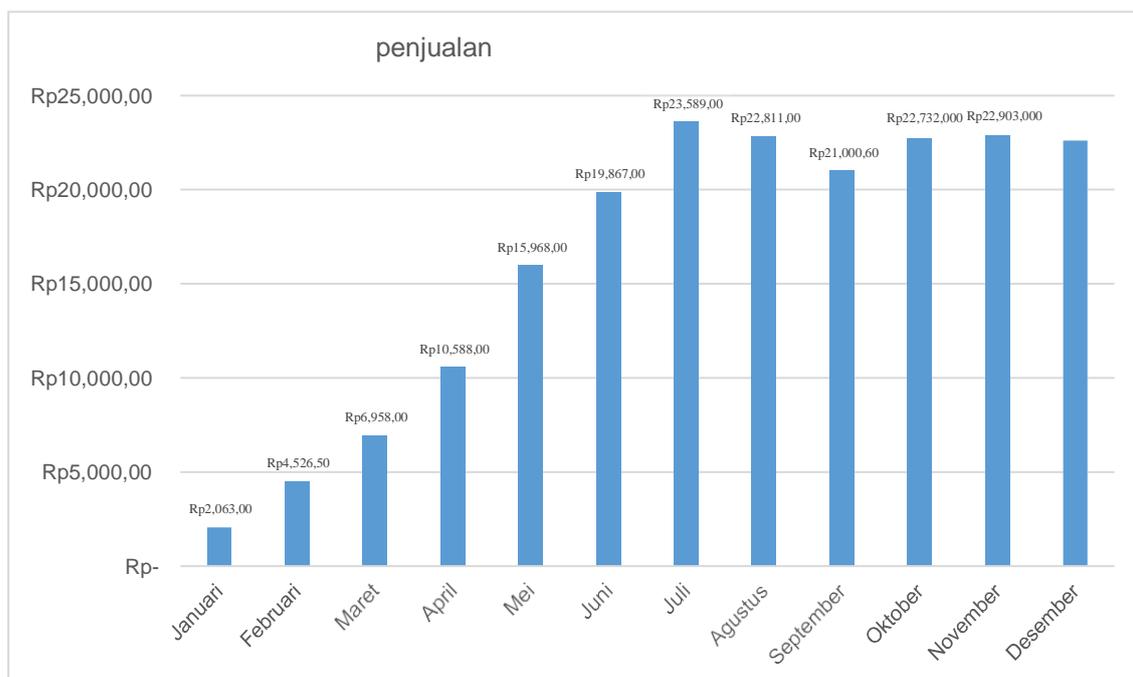
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1.1 Penjualan Kounter Qiana Cell

Berikut ini adalah hasil penjualan berdasarkan laba yang didapat dari data dibuat dalam tabel dan grafik.

TABEL 1. Penjualan QIANA CELL 2020

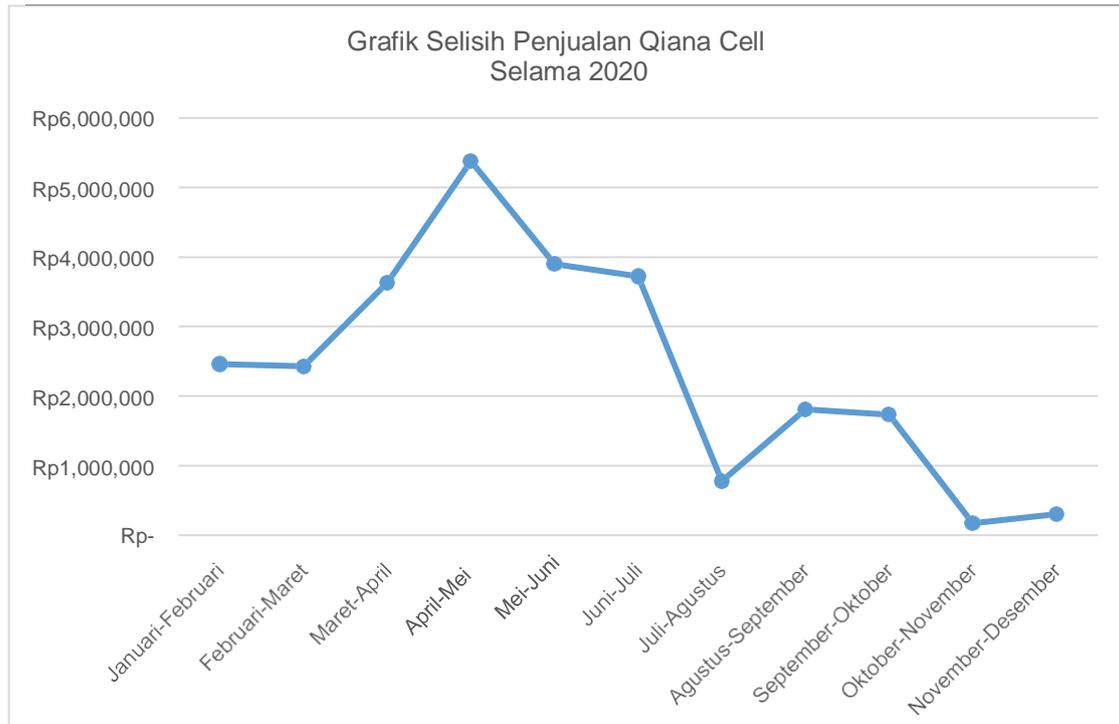
Bulan	Laba Kotor	Biaya Operasional	Laba Bersih
Januari	Rp 2.663.000	Rp (600.000)	Rp 2.063.000
Februari	Rp 5.126.500	Rp (600.000)	Rp 4.526.500
Maret	Rp 7.758.000	Rp (800.000)	Rp 6.958.000
April	Rp 12.088.000	Rp (1.500.000)	Rp 10.588.000
Mei	Rp 17.468.000	Rp (1.500.000)	Rp 15.968.000
Juni	Rp 22.467.000	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



Dari grafik di atas menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh oleh kounter Qiana Cell pada 2020 mengalami fluktuasi di setiap bulannya. Penjualan terkecil terjadi pada Januari, yaitu senilai Rp 2.063.000,00 kemudian naik menjadi Rp 4.526.500,00 dengan selisih sebesar Rp 2.431.500,00 untuk Februari. Penjualan terus meningkat sebesar Rp 2.431.500,00 pada Maret, Rp 3.630.000,00 pada April, Rp 5.380.000,00 pada Mei, Rp 3.899.000,00 pada Juni, Rp 3.722.000,00 pada Juli. Namun, pada Agustus Kounter Qiana Cell mengalami penurunan penjualan sebesar Rp 778.000,00 sehingga penjualan yang diperoleh hanya senilai Rp 22.811.000,00. Tidak diduga, pada September jumlah penurunan membesar senilai Rp 1.810.400,00 dan penjualan yang diterima menjadi Rp 21.000.600,00. Pada bulan selanjutnya, kounter Qiana Cell mampu meningkatkan kembali penjualannya menjadi Rp 22.732.000. Begitu pula pada November yang mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp 171.000,00. Pada akhir tahun, kounter Qiana Cell mengalami defisit Rp 298.340,00 sehingga perolehan pendapatannya senilai Rp 22.604.660,00. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel selisih di bawah ini.

TABEL 2. SELISIH PENJUALAN QIANA CELL 2020

Bulan	Selisih	Keterangan
Januari-Februari	Rp 2.463.500	Peningkatan
Februari-Maret	Rp 2.431.500	Peningkatan
Maret-April	Rp 3.630.000	Peningkatan
April-Mei	Rp 5.380.000	Peningkatan
Mei-Juni	Rp 3.899.000	Peningkatan
Juni-Juli	Rp 3.722.000	Peningkatan
Juli-Agustus	Rp (778.000)	Penurunan
Agustus-September	Rp (1.810.400)	Penurunan
September-Oktober	Rp 1.731.400	Peningkatan
Oktober-November	Rp 171.000	Peningkatan
November-Desember	Rp (298.340)	Penurunan



## 1.2 Faktor yang Mempengaruhi Penjualan dan Peningkatan Laba

### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Untuk Sumber Daya Manusia (SDM) sendiri terdiri dari manajer yang mana adalah lulusan S1 Ekonomi dan penjual merupakan anak lulusan SMA/SMK sederajat yang berpendidikan dan memiliki pengalaman serta tanggung jawab dan jujur. Pemilik Qiana Cell merupakan lulusan sarjana Strata Satu (S1). Beliau pernah bekerja sebagai *marketing* di lembaga pembiayaan-pembiayaan dan juga sebagai *marketing* di lembaga keuangan Perbankan. Dari pengalaman itulah yang menjadikan pemilik untuk membuka usaha sendiri.

Muhammad Humaini, pemilik Qiana Cell, mengatakan bahwa strategi pemasaran yang ia terapkan berpatokan pada kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan sebaik mungkin sehingga akan mendorong kembali konsumen untuk berbelanja di kounter mereka. Promosi merupakan salah satu hal penting yang sering kali mereka lakukan sebagai rangsangan langsung kepada konsumen untuk menarik hasratnya berbelanja. Melalui strategi tersebut, tentu akan berpengaruh pada tingkat pendapatan dan laba yang diperoleh pun menjadi tinggi. Qiana Cell juga melakukan evaluasi secara berkala untuk peningkatan mutu dan pengukuran kemajuan bisnisnya. Tidak hanya berfokus pada penjualan terkait pengisian paket data, pulsa, aksesoris *handphone*, Qiana Cell juga memberikan pelayanan lain seperti pembayaran tagihan listrik, BPJS, angsuran, serta jasa-jasa lainnya terutama yang berhubungan dengan *E-Commerce*.

### 2 Kondisi Pasar

Pandemi Covid-19 memaksa masyarakat terutama pelajar dan mahasiswa untuk menggunakan internet dalam berinteraksi dan juga dalam melakukan proses pembelajaran. Letak yang sangat strategis membuat Qiana Cell maju dan menjadi pilihan yang baik dan cepat untuk memenuhi kebutuhan transaksi, baik internet, transfer, dan layanan untuk remaja dalam pembelian diamond game. Dengan adanya pandemi Covid-19 ini banyak menyebabkan konter-konter ritail yang tutup, namun Qiana Cell masih bisa tetap berkembang terus dan bahkan bisa untuk membuka cabang baru.

### 3. Modal

Modal yang dimiliki oleh pemilik Qiana Cell dari modal terkecil hingga menjadi bertambah besar karena perkembangan yang terjadi pada penjualan di konter Qiana Cell 1, 2, 3 dan 4 semakin meningkat disetiap bulannya. Qiana Cell meningkat jumlahnya dari 1 konter menjadi 4 konter dalam 1 tahun.

### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Kondisi perusahaan Qiana Cell dalam satu konter memiliki karyawan berjumlah 8 yang bekerja secara bergantian atau secara *shift*. Seluruh karyawan tersebut sudah dibekali tanggung jawab masing-masing sesuai bidang agar dapat menjalankan tugasnya dengan baik.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan analisis penjualan pada konter Qiana Cell tiap bulannya meningkat dan membuat perkembangan yang cukup pesat sehingga terdapat 4 konter dalam tahun 2020. Hal ini juga tidak lepas dari sumber daya manusia yang menggerakkan usaha yang berpengalaman dan pendidikan sarana, juga di pengaruhi oleh pemilihan tempat yang strategis serta strategi dalam penjualan produk yang menarik. Penjualan di konter Qiana Cell meningkat dan meningkat dari bulan Januari sampai Desember 2020, dari 1 konter menjadi 4 konter. Peningkatan ini juga dipengaruhi oleh SDM dan lokasi yang strategis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gusrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta Vol 2 No 2*, 286-303.
- Hanoatubun, S. (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., Syantoso, A., & Zakiah. (2020). Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan di Masa Pandemi Covid-19.
- Panjaitan, C. L., Katiandagho, T., & Pangemanan, L. (2021). Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19 di Pasar Lakessi Kota Parepare Sulawesi Selatan. *Agrirud*, 316-323.