

Analisis Faktor-Faktor yang Menjelaskan Penurunan Penjualan Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem

I Gede Dana*, Ni Made Suci

Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, Bali, Indonesia

* igededana17@undiksha.ac.id

Riwayat Artikel:

Tanggal diajukan:
7 Juni 2021

Tanggal diterima:
2 Agustus 2021

Tanggal dipublikasi:
30 Desember 2021

Kata kunci: badan usaha milik desa BUMDes; faktor eksternal; faktor internal; penurunan penjualan.

Pengutipan:

Dana, I Gede & Suci, Ni Made (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Menjelaskan Penurunan Penjualan Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 11 (3), 396-402.

Keywords: decreased sales; external factors; internal factors; village owned enterprises BUMDes

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengekspolasi faktor-faktor yang menjelaskan penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem, (2) Menjelaskan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi penurunan penjualan pada produk BUMDes Kabupaten Karangasem, (3) Menjelaskan seberapa besar faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem. Hasil analisis faktor menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjelaskan penurunan penjualan BUMDes Kabupaten Karangasem yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari penurunan kualitas produk, persediaan produk, harga lebih murah, harga lebih mahal dan penurunan kegiatan promosi. Faktor eksternal terdiri dari perubahan selera konsumen, munculnya pesaing baru, produk pengganti, dan pemasok. Faktor yang paling dominan mempengaruhi penurunan penjualan adalah faktor eksternal yaitu perubahan selera konsumen dengan nilai *varimax rotation* sebesar 0,961. Faktor eksternal dan internal dalam penelitian ini dapat menjelaskan penurunan penjualan sebesar 72,229% pada BUMDes Kabupaten Karangasem.

Abstract

This study aims to (1) extract the factors that explain the decline in sales of BUMDes products in Karangasem Regency, (2) Explain the most dominant factors in influencing the decline in sales of BUMDes products in Karangasem Regency, (3) Explain the factors that affect the decline in product sales BUMDes Karangasem Regency. The results of the factor analysis show that the factors that explain the decline in sales of BUMDes Karangasem Regency are internal factors and external factors. Internal factors consist of decreased product quality, product inventory, higher prices, and decreased promotional activities. External factors consisting of consumers, consumers, and consumers. The factors that most influence the decline in sales are external factors, namely changes in consumer tastes with a rotational varimax value of 0.961. External and internal factors in this study can explain the decline in sales of 72.229% at BUMDes Karangasem Regency.

Pendahuluan

Salah satu cara untuk mencapai pertumbuhan ekonomi di wilayah pedesaan melalui pertumbuhan lembaga mikro desa, dan salah satu lembaga mikro di wilayah pedesaan adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). BUMDes merupakan Lembaga Usaha Desa yang dikelola oleh Masyarakat melalui Pemertintah Desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa. BUMDes memiliki dua fungsi utama sebagai lembaga komersial dan lembaga sosial yang dimiliki desa. BUMDes sebagai lembaga komersial memiliki makna

bahwa BUMDes bertujuan untuk memperoleh keuntungan melalui pemanfaatan sumber daya lokal, Namun pada dasarnya BUMDes sama dengan bisnis ritel dalam operasinya membeli produk dan menjual kembali produk tersebut dalam bentuk eceran sehingga dalam pengelolaan BUMDes sering mengalami permasalahan dalam menjual kembali produk. Permasalahan yang sering dialami oleh BUMDes adalah menurunnya penjualan produk sehingga penurunan penjualan memengaruhi omzet penjualan produk. Berdasarkan laporan pendapatan di kabupaten Karangasem terjadi penurunan kontribusi pendapatan sektor usaha, dalam hal ini yang dimaksud adalah pendapatan yang bersumber dari pengelolaan Badan Usaha Milik Desa. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan penurunan kontribusi BUMDes terhadap pendapatan Kabupaten Karangasem disebabkan karena penurunan penjualan pada BUMDes di kabupaten Karangasem. Menurut (Nitisemiti, 2006) menemukan bahwa faktor yang menyebabkan penurunan penjualan terdiri dari penurunan kualitas barang, terbatasnya persediaan bahan baku, terbatasnya teknologi, berubahnya selera konsumen, munculnya barang pengganti, munculnya pesaing, sering terjadi kosong persediaan barang, harga lebih tinggi, harga yang rendah, turunnya kegiatan promosi.

Menurut (Khuriyati, 2013), yang menemukan bahwa penyebab penurunan omzet penjualan secara terperinci yang dinyatakan dalam bentuk angka sejauh mana faktor tersebut mempengaruhi penurunan omzet penjualan yang meliputi, penurunan kualitas produk, seringnya kosongnya persediaan barang, penggunaan teknologi, persaingan sebesar perubahan selera konsumen, munculnya barang pengganti dan ketersediaan pemasok. Sedangkan menurut (Rusma et al., 2017) Penyebab turunnya penjualan produk dipengaruhi oleh selera konsumen, barang pengganti, pesaing, pemasok, kualitas barang, persediaan bahan baku dan teknologi.

Menurut (Khuriyati, 2013) menemukan bahwa berubahnya selera konsumen merupakan faktor yang dominan dengan nilai indikator (17,69%). Sedangkan menurut (Rusma et al., 2017) menyatakan bahwa menurunnya kualitas produk merupakan faktor yang dominan mempengaruhi penurunan omzet penjualan sebesar (52,22%). Berdasarkan penelitian tersebut terdapat perbedaan faktor dominan yang mempengaruhi penurunan omzet penjualan sekaligus sebagai pembaharuan hasil penelitian yang dibuktikan dengan perbedaan besaran nilai atau presentase faktor dominan pada periode tertentu.

Metode

Dalam penelitian ini termasuk dalam penelitian kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan Simple Random Sampling, dengan jumlah sampel 20 orang dengan teknik analisis menggunakan analisis faktor. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut (Juliadi & Manurung, 2016) data kuantitatif merupakan data yang tersaji dalam berbentuk angka yang bersumber dari lembar kuesioner, Studi dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara melihat dan menilai data yang dapat digunakan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini berupa skor hasil kuesioner yang diperoleh dalam survei dengan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada responden, sedangkan data sekunder berupa laporan penjualan BUMDes dan laporan pendapatan kabupaten Karangasem.

Hasil dan Pembahasan

Menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan BUMDes Kabupaten Karangasem

Pada hasil output Anti-image matrix dapat diketahui faktor-faktor yang layak digunakan untuk melakukan analisis faktor. Faktor yang dapat digunakan dalam analisis faktor adalah faktor yang memiliki nilai $MSA > 0,50$. Faktor yang memiliki nilai $MSA < 0,5$ maka faktor tersebut dikeluarkan dan dilakukan analisis ulang untuk faktor yang memiliki nilai $MSA > 0,50$. Hasil Output antiimage corelation dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1.

Ringkasan *Output Measure of Sampling Adequacy*

Faktor	Nilai MSA
Penurunan Kualitas Produk	0,610>0,50
Ketersediaan Barang	0,588>0,50
Selera Konsumen	0,801>0,50
Persaingan	0,709>0,50
Barang Pengganti	0,754>0,50
Penggunaan Teknologi	0,495<0,50
Ketersediaan Pemasok	0,678>0,50
Harga Lebih Mahal	0,682>0,50
Harga Lebih Murah	0,665>0,50
Penurunan Kegiatan Promosi	0,549>0,50

Diketahui faktor-faktor yang akan digunakan dalam analisis faktor antara lain: (1) Penurunan kualitas produk, (2) Persediaan produk dari pemasok, (3) Perubahan selera konsumen, (4) Adanya pesaing baru, (5) Adanya produk pengganti (6) Persediaan produk yang dijual, (7) Harga lebih murah. (8) Harga lebih mahal, dan (9) Penurunan kegiatan Promosi.

Menentukan faktor yang dominan mempengaruhi penurunan penjualan BUMDes Kabupaten Karangasem

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, untuk mengetahui faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi penurunan pendapatan produk BUMDes Kabupaten Karangasem, maka digunakan parameter koefisien Varimax yang memiliki nilai mendekati 1. Dari hasil analisis faktor maka yang paling dominan mempengaruhi penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem yaitu perubahan selera konsumen yang mendominasi di semua faktor dengan nilai varimax Rotation 0,890 yang berarti bahwa faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten lebih menekankan pada perubahan selera konsumen. Untuk mengetahui distribusi dimensi-dimensi yang telah dikelompokkan kedalam faktor-faktor yang telah terbentuk maka dapat dilihat pada Output Rotated Component Matrix yang disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2.

Output Rotated Component Matrix

Faktor	Component	
	1	2
Penurunan Kualitas Produk	.011	.868
Persediaan Produk yang Dijual	.687	.146
Perubahan Selera Konsumen	.141	.890
Adanya Pesaing Baru	.649	.145
Produk Pengganti	.318	.838
Kemampuan Pemasok	.755	.179
Harga Lebih Mahal	.480	.533
Harga Lebih Murah	.802	.099
Penurunan Kegiatan Promosi	.743	.123

Penurunan penjualan BUMDes Kabupaten Karangasem

Hasil Output Total Variance Explained menunjukkan ada dua faktor yang memiliki nilai eigenvalue > 1 yaitu faktor satu (Harga lebih murah) memiliki nilai eigenvalue 3,991 dengan nilai variance 44,348% dan faktor kedua (Perubahan selera konsumen) memiliki nilai eigenvalue sebesar 1,647 dengan nilai variance 18,299%. Yang berarti bahwa 72,416% penurunan penjualan produk BUMDes

Kabupaten Karangasem dapat dijelaskan kedua faktor tersebut. Hasil persentase masing-masing faktor dapat dilihat pada Total Variance Explained yang disajikan dalam Tabel 3.

Tabel 3
Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalue			Total
	Total	% of Variance	Comulative %	
1	3,991	44,348	44.348	3,991
2	1,647	18,299	62.647	1,647
3	0,879	9,768	72.416	
4	0,792	8,104	80.520	
5	0,685	7,615	88.135	
6	0,530	5,888	94.023	
7	0,236	2,623	96.646	
8	0,170	1,894	98.539	
9	0,131	1,461	100.000	

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem

Kualitas Produk Menurun

Penurunan kualitas produk mempengaruhi penurunan penjualan dan penurunan kualitas produk dialami oleh BUMDes Kabupaten Karangasem. Kualitas produk dapat dijadikan sebagai indikator dalam menentukan tingkat penjualan, semakin tinggi kualitas produk maka semakin tinggi tingkat penjualan dan semakin rendah kualitas produk yang dijual maka semakin menurunnya tingkat penjualan. Pada BUMDes di Kabupaten Karangasem mengalami penurunan kualitas produk, kondisi ini terjadi karena sebagian besar produk BUMDes merupakan makanan dan minuman yang memiliki batasan masa pakai produk, sedangkan produk yang dimiliki BUMDes didominasi oleh stock lama yang belum terjual tentunya semakin lama produk tidak terjual maka semakin menurunnya kualitas produk. Dalam kondisi seperti ini BUMDes tidak melakukan kontrol terhadap kualitas produk yang dimiliki, sehingga sering ditemukannya produk yang sudah tidak layak dipakai. Hal tersebut tentunya menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk melakukan pembelian ulang bahkan berpaling kepada barang lain dengan demikian secara tidak langsung konsumen tersebut mempengaruhi konsumen lain dengan meperikan opini terhadap buruknya kualitas pruduk yang di miliki. Berdasarkan bukti empiris dalam penelitian yang dilakukan (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa penurunan kualitas produk dapat mempengaruhi penurunan penjualan produk yang terjadi jika suatu barang mutunya menurun, maka akan segera berpaling kepada barang lain yang lebih baik mutunya, dan sementara itu merekapun dengan sendirinya akan menyebarkan berita buruk itu kepada orang lain.

Terbatasnya Persediaan produk

Persediaan produk dapat diartikan sebagai aktiva yang dimiliki suatu perusahaan, semakin sedikitnya ketersediaan produk yang dimiliki maka, semakin sedikit produk yang dapat dijual. Berdasarkan dengan teori yang dikemukakan (Nitisemiti, 2006) menyatakan bahwa ketidatersedian produk merupakan faktor internal yang mempengaruhi penurunan penjualan yang disebabkan karena ketidak mampuan menyediakan produk secara konsisten. Pada umumnya penyebab utama banyak tidaknya persediaan produk yang bisa dijual dipengaruhi oleh permintaan dan modal yang dimiliki suatu perusahaan. BUMDes Kabupaten Karangasem sebagian besar tidak mampu menghasilkan produknya sendiri dan hanya bertitindak sebagai toko ritel sehinga untuk mendapatkan barang diperlukannya modal, sedangkan permasalahan BUMDes di kabupaten karangasem secara umum adalah

permodalan hal ini berdampak pada penyediaan produk yang dijual BUMDes harus berdasarkan habisnya semua stock yang terejual baru dapat melakukan penyediaan stoc kembali dan tidak melakukan pembelian karna hanya ketidak tersedian salah satu produk BUMDes. Ketersediaan produk menentukan tinggkat penjualan suatu perusahaan hal tersebut dibuktikan secara empiris berdasarkan penelitian yang dilakukan (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa ketidaktersediaan produk pemengaruhi penurunan penjualan.

Berubahnya Selera konsumen

Perubahan selera konsumen terhadap suatu produk menyebabkan rendahnya keinginan konsumen dalam melakukan pembelian. Berdasarkan teori yang dikemukakan (Nitisemiti, 2006) mengemukakan bahwa perubahan selera konsumen merupakan faktor eksternal yang terjadi diluar kekuasaan perusahaan itu sendiri yang berkaitan dengan keinginan konsumen untuk membeli suatu produk. Pada dasarnya penyediaan suatu barang atau jasa oleh BUMDes untuk menyediakan dan menjawab suatu keinginan konsumem. Perubahan selera konsumen BUMDes Kabupaten Karamngasem disebabkan oleh ketidakmampuan BUMDes dalam memahami sutuasi permintaan konsumen hal ini dibuktikan dengan banyaknya permintaan terhadap barang yang tidak dimiliki BUMDes. (Nitisemiti, 2006) menyatakan bahwa selera dapat diartikan sebagai minat atau keinginan konsumen untuk membeli suatu produk. Dengan demikian berubahnya selera konsumen dapat mempengaruhi penurunan penjualan produk. Berdasarkan bukti empiris dalam penelitian yang dilakukan (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa perubahan selera konsumen dapat mempengaruhi penurunan penjualan.

Munculnya Barang pengganti

Barang pengganti mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian kembali dan pada situasi ini berdampak pada tingkat penjualaan BUMDes Kabupaten Karangasem. Berdasarkan teori yang dikemukakan (Nitisemiti, 2006) menyatakan bahwa barang pengganti merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi penurunan penjualan. Ketersediaan barang pengganti dapat memberikan variasi suatu produk. Variasi dapat memberikan suatu pilihan kepada suatu konsumen berdasarkan kempuan dan keunginan konsumen dalam mendapatkan peroduk singgan dapat meningkatkan penjualan. BUMDes tidak menyediakan barang pengganti terhadap suatu barang yang sama dengan harga yang berbeda, artinya bahwa BUMDes tidak memberikan suatu pilihan terhadap barang yang dibutuhkan oleh konsumen pilihan yang dimaksud disini adalah barang yang memiliki fungsi yang sama dengan harga dan kualitas yang berbeda. Pada umumnya adanya suatu pilihan produk dapat mempengaruhi keputusan konsumen dan dapat memahami kondisi dan kebutuhan konsumen. Berdasarkan hal tersebut diperukannya barang pengganti untuk memenuhi kebutuhan konsumen berdasarkan kempuan konsumen dengan dimikian tingkat penjualan akan meningkat. Berdasarkan bukti empiris dalam penelitin yang dilakukan (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa barang pengganti mempengaruhi penurunan penjualan.

Munculnya Persaingan baru

Persaingan mampu mempengaruhi tingkat pendapatan suatu usaha, semakin banyak adanya pesaing maka dapat mempengaruhi penuruna penjualan. Menurut (Nitisemiti, 2006) persaingan keadaan dimana perusahaan pada pasar produk atau jasa tertentu akan memperlihatkan keunggulannya masing-masing, kempuan dalam persaingan mampu mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. BUMDes pada dasarnya sama dengan bisnis ritel jika dilihat dari konsepnya yaitu membeli dan menjuala kembali dalam bentuk eceran hanya kepemiliki BUMDes dimiliki oleh desa. Kepemilikan BUMDes yang dimiliki oleh desa sebenarnya menjadi suatu halangan bagi BUMDes untuk memenangkan persaingan karna dalam mengambil kebijakan harus berdasarkan pertimbangan azas pendirian BUMDes sebagai lembaga sosial dan sebagai lembaga komersial.Tentunya hal tersebut mejadikan sudah sewajarnya jika BUMDes mengalami persaingan dan dalam persaingan BUMDes tidak bisa mengambil kebijakan dengan mudah karna kepemilikannya berdasarkan

aturanaturan yang sudah di tetapkan dan tidak sebebass perusahaan milik individu dalam melakukan pengelolaan. Dalam penelitian yang dilakukan (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa persaingan mampu mempengaruhi penurunan penjualan.

Ketidak tersediaan Pemasok

Ketidak tersediaan pemasok menentukan jumlah produk yang bisa di jual, semakin sedikit produk yang didapatkan maka tingkat penjualan akan menurun. Menurut (Nitisemiti, 2006) Ketidak tersediaan pemasok merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi penurunan penjualan yang berhubungan dengan kemampuan pemasok dalam menyediakan produk. Suatu perusahaan tidak bisa berdiri sendiri dalam semua proses operasi perusahaan dan membutuhkan pemasok untuk mendapatkan bahan baku ataupun barang jadi. Pemasok tidak hanya menyediakan barang hanya kepada satu perusahaan hal ini mengakibatkan adanya hukum penawaran semakin banyak adanya penawaran terhadap barang yang di miliki pemasok maka harga yang ditetapkan pemasok semangkin meningkat selain harga meningkat kemampuan pemasok juga terbatas. Penelitian yang dilakukan oleh (Rusma et al., 2017) menemukan bahwa ketersediaan pemasok dapat mempengaruhi penurunan penjualan.

Harga Lebih mahal

Harga lebih mahal dalam satu periode sebagai perbandingan konsumen dalam menilai tingkat harga suatu produk. Peningkatan harga merupakan Pada penetapan harga barang pada BUMDes tertentu berdasarkan geografi atau wilayah konsumen jika konsumen BUMDes tersebut dari desa tempat bendirinya BUMDes akan berbeda dengan Konsumen BUMDes dari luar desa yang lebih mahal.kondisi seperti ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian suatu barang atau menurunnya daya beli konsumen, hal ini secara tidak langsung mempengaruhi volume penjualan pada BUMDes.Perusahaan menetapkan harga produk yang di produksi Biasanya perusahaan menentukan harga jual suatu produk berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang ingin di dapatkan. Semakin tinggi keuntungan yang ingin di dapatkan maka semakin besar harga jual dengan biaya produksi. Pada penetapan harga BUMDes barang tertentu berdasarkan geografi atau wilayah konsumen jika konsumen BUMDes tersebut dari desa tempat bendirinya BUMDes akan berbeda dengan Konsumen BUMDes dari luar desa yang lebih mahal. Hal tersebut tentunya tidak sesuai dengan konsep bisnis ritel. Dalam penelitian yang dilakukan (Khuriyati, 2013) menyatakan bawa peningkatan harga jual dapat mempengaruhi penurunan penjualan.

Harga Lebih Rendah

Harga lebih rendah merupakan suatu upaya untuk meningkatkan volume penjualan akan tetapi tidak dapat dikatakan dapat meningkatkan pendapatan pejualan ketika harga yang tidak sesuai dengan harga pokok dari produk tersebut. Penurunan harga jual produk BUMDes didasarkan karna masa pakai produk sudah terbatas disamping itu juga untuk menjalankan fungsi BUMDes sebagai lembaga sosial.

Menurunnya kegiatan Promosi.

Penurunan kegiatan promosi dapat menyebabkan penurunan penjualan produk BUMDes. Promosi merupakan suatu upaya untuk meningkatkan volume penjualan melalui berbagai cara untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Promosi pada dasarnya untuk mempengaruhi keinginan konsumen dengan menjelaskan berbagai kelebihan yang dimiliki produk yang ditawarkan, semakin seringnya kegiatan promosi dapat menyebabkan meluasnya informasi tentang produk yang ditawarkan. (Nitisemiti, 2006) promisi berjutuan untuk mempengaruhi konsumen dalam menentukan keputusan pembelian menurunnya kegiatan promosi merupakan faktor internal yang mempengaruhi penurunan penjualan.

Terbatasnya penggunaan teknologi Teknologi

Terbatasnya pteknologi tidak berpengaruh terhadap penurunan penjualan BUMDes kabupaten karangasem. Kondisi ini dikarenakan BUMDes berfokus pada segmentasi yang kecil di lingkungan masyarakat sekitar dari pendirian BUMDes tersebut dan dalam proses transaksi barang masuk ke BUMDes hingga barang tersebut dijual kembali tidak memerlukan teknologi karena barang yang dijual BUMDes bersifat eceran artinya proses transaksi sangat sederhana konsumen datang membeli barang dalam jumlah yang kecil. Dalam penelitian yang dilakukan (Khuriyati, 2013) menemukan bahwa teknologi tidak mempengaruhi penurunan penjualan karena teknologi dalam suatu usaha tertentu tidak membutuhkan peran dari teknologi karena pada dasarnya teknologi merupakan suatu rangkaian modernisasi dari proses input dan output perusahaan. Artinya bahwa perusahaan yang dalam operasinya masih secara konvensional cenderung sederhana dalam proses input dan output yang terjadi dan tidak memerlukan modernisasi.

Faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem

Faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi penurunan pendapatan produk BUMDes di Kabupaten Karangasem adalah perubahan selera konsumen. Apabila selera konsumen akan suatu barang atau jasa tidak terpenuhi dengan baik maka mereka akan merasa ketidakpuasan terhadap barang atau jasa. Dalam BUMDes di Kabupaten Karangasem selera konsumen merupakan faktor yang terpenting dalam sebuah segmentasi untuk dapat menguasai penjualan produk, jika terjadi penurunan penjualan sudah produk dan jasa sudah pasti berhubungan dengan selera konsumen atau keinginan konsumen. Pada BUMDes Kabupaten Karangasem perubahan selera konsumen terjadi karena ketidakmampuan mempengaruhi selera konsumen. Ketidakmampuan BUMDes di Kabupaten Karangasem dalam memahami konsumen dibuktikan dengan adanya permintaan terhadap barang yang tidak dijual dalam BUMDes tersebut. Pada dasarnya selera masing-masing konsumen berbeda terhadap suatu produk, akan tetapi selera konsumen dapat dipengaruhi dan dikelompokkan dengan demikian dapat mencapai target penjualan. Dalam penelitian yang dilakukan (Khuriyati, 2013) menemukan bahwa selera konsumen merupakan faktor yang dominan dalam mempengaruhi penurunan penjualan dari semua faktor yang digunakan.

Penurunan penjualan produk BUMDes Kabupaten Karangasem

Penurunan penjualan produk BUMDes di Kabupaten Karangasem dipengaruhi oleh faktor perubahan selera konsumen dan harga lebih rendah yang dapat menjelaskan penurunan penjualan 72,416% pada BUMDes di Kabupaten Karangasem.

Daftar Rujukan

- Juliadi, I., & Manurung. (2016). *Mengelola Data Penelitian Bisnis Dengan SPSS*. AQLI.
- Khuriyati, T. (2013). *Faktor-Faktor Penyebab Penurunan Omzet Penjualan pada Industri Kerajinan Monel di Desa Kriyan Kabupaten Jepara*.
- Nitisemiti. (2006). *Mengatasi Turunnya Omzet Penjualan*. Salemba Empat.
- Rusma, R., Hidayat, R., & Handika, I. (2017). Analisis Bauran Pemasaran terhadap Omzet Penjualan pada Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang. *Jurnal Adminika*, 3(2), 78–94.