

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Volume Penjualan Dengan Sistem Direct Selling Di Ud. Permata Bunda Ngunut Tulungagung” ini ditulis oleh Krida Panjalu, NIM. 12402173596, pembimbing Elok Fitriani Rafikasari, M.Si.

Dunia saat ini sedang dilanda pandemi covid-19 yang berakibat pada terganggunya kegiatan ekonomi masyarakat, tidak terkecuali juga terganggunya sektor Industri. Salah satu jenis industri yang mengalami dampak cukup signifikan akibat adanya virus corona adalah industri dengan menggunakan sistem penjualan langsung atau *direct selling* karena di masa pandemi seperti sekarang ini sistem penjualan direct selling mengalami berbagai kendala akibat dari berbagai kebijakan yang di buat oleh pemerintah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dampak Covid-19 terhadap volume penjualan yang menggunakan sistem direct selling pada UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian komperatif, adapun sampel dalam penelitian ini adalah hasil laporan penjualan UD. Permata Bunda sebelum Covid-19 yakni tahun 2019 dan sesudah Covid-19 pada tahun 2020. Tahap selanjutnya data sekunder diolah dalam uji normalitas untuk melihat kenormalan data. Kemudian data dianalisis menggunakan analisis uji beda *paired t-test*.

Hasil uji hipotesis menggunakan Paired Sample t-test menunjukkan bahwa hasil nilai *Sig. (2- tailed)* dari ke tiga produk berada pada kisaran sebesar $0,011 \leq 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat di simpulkan bahwa terdapat perbedaan yang sangat signifikan antara volume penjualan produk ud permata bunda yang menggunakan sistem penjualan *direct selling* sebelum dan sesudah Covid-19.

Kata Kunci :Covid-19, Direct Selling, Volume Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Analysis of the Impact of Covid-19 on Sales Volume Using the Direct Selling System at Ud. Permata Bunda Ngunut Tulungagung" was written by Krida Panjalu, NIM. 12402173596, supervisor Elok Fitriani Rafikasari, M.Sc.

The world is currently being hit by the covid-19 pandemic which has resulted in the disruption of community economic activities, including the disruption of the industrial sector. One type of industry that has experienced a significant impact due to the corona virus is an industry that uses a direct selling system because during the current pandemic, the direct selling system is experiencing various obstacles as a result of various policies made by the government. The purpose of this study was to analyze the impact of Covid-19 on sales volume using the direct selling system at Ud Permata Bunda Ngunut Tulungagung.

The research approach used in this study is a quantitative approach with a comparative research type, while the sample in this study is the result of sales reports. Permata Bunda before Covid-19, namely in 2019 and after Covid-19 in 2020. The next stage is the secondary data is processed in the normality test to see the normality of the data. Then the data were analyzed using the paired t-test analysis.

The results of hypothesis testing using Paired Sample t-test showed that the results of the Sig. (2-tailed) of the three products are in the range of $0.011 < 0.05$, then H_0 is rejected and H_1 is accepted, so it can be concluded that there is a very significant difference between the sales volume of UD Permata Bunda products using the direct selling sales system before and after. after Covid-19.

Keywords: Covid-19, Direct Selling, Sales Volume