

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dunia saat ini sedang dilanda virus yang sangat berbahaya yaitu virus *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-CoV-2)* atau yang biasa di sebut dengan virus corona. Virus corona ini adalah jenis virus yang menyerang sistem pernapasan pada manusia. Virus Corona ini bisa menyebabkan gangguan pada sistem pernapasan, infeksi paru-paru yang berat, hingga kematian dan bisa menyerang siapa saja mulai dari anak-anak, orang dewasa, lansia (lanjut usia), ibu hamil atau bahkan anak-anak sekalipun. Virus corona ini pertama kali terdeteksi di China pada akhir 2019 dan pada Juli 2021, telah menyebar ke seluruh dunia yang mengakibatkan 210 negara serta kawasan telah terkena dampaknya, hingga saat penelitian ini di tulis virus ini telah menyerang lebih dari 178 juta kasus yang terkonfirmasi positif virus corona dan lebih dari 3,9 juta kasus kematian yang di sebabkan oleh bahanya virus corona.

Melihat dari tingginya kasus peyebar virus corona ini tidak heran jika virus corona ini sangat mengganggu aktivitas sehari-hari atau pekerjaan setiap orang di dunia, baik dalam pekerjaan, pendidikan, ekonomi, pariwisata atau bidang lainnya. Salah satu sektor yang memiliki dampak paling signifikan yang di akibatkan oleh virus corona adalah sektor industri. Menurut Koordinator bidang perekonomian Airlangga Hartarto sempat mengungkapkan bahwa akibat dari pandemi covid ini

sekitar lebih dari 60% industri yang ada di Indonesia mengalami kelumpuhan yang cukup signifikan.

Menurut riset dari Moody's industri yang paling terkena dampaknya terbagi menjadi 3 bagian. Bagian pertama yang paling terkena dampak cukup tinggi yaitu industri seperti garment, otomotif, supplier otomotif, konsumen, pariwisata, maskapai penerbangan, hingga pengiriman. Pada bagian kedua yang terkena dampak secara moderat adalah industri minuman, kimia, manufaktur, media, logam dan tambang, minyak dan gas, properti, agrikultur hingga perusahaan teknologi *hardware*. Pada bagian ketiga yang terkena dampak agak minim adalah industri-industri seperti konstruksi, pertahanan, peralatan, transportasi, farmasi, telekomunikasi. Salah satu yang terdampak adalah UMKM.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.<sup>1</sup> Salah satu jenis UMKM yang merasakan dampak dari pandemic adalah Peralatan masak.

---

<sup>1</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta, LP3ES : 2012, hal. 11

Industri kecil berupa peralatan masak seperti industri makanan industrin kecil, industri kerajinan kayu, industri anyaman, dan tidak terkecuali adalah industri alat rumah tangga. Meskipun tidak maksimal industri peralatan rumah tangga masih dapat *survive* di masa sekarang penyebabnya adalah industri tersebut memang masih di anggap penting bagi kalangan masyarakat seperti ibu rumah tangga, usaha-usaha waralaba, dan tidak hanya itu saja industri seperti ini juga berperan penting terhadap penekanan angka pengangguran. Permasalahan yang dirasakan oleh industri peralatan masak karena menggunakan *direct selling*.

*Direct selling* atau pemasaran langsung adalah system pemasaran interaktif yang menggunakan satu atau lebih media iklan untuk menghasilkan tanggapan dan/atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi.<sup>2</sup> Banyak UMKM khususnya pada peralatan industri yang menganggap pemasaran langsung memainkan peran yang lebih luas, yaitu membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan (pemasaran hubungan langsung). Kadang-kadang mengirimkan gambar produk, bahan-bahan pemberi informasi, atau premi kecil kepada anggota tertentu kepada anggota tertentu yang ada dalam basis pelanggan mereka.

Dalam penjualan juga membutuhkan hubungan antar masyarakat yang bisa memberikan peluang yang amat besar terhadap kepentingan pihak UMKM dan pelanggan. Hubungan masyarakat merupakan pemasaran yang penting, dimana perusahaan tidak hanya harus berhubungan secara konstruktif dengan pelanggan,

---

<sup>2</sup> Philip Kotler, Manajemen Pemasaran: Edisi Indonesia, (Jakarta: PT.Ikrar Mandiriabadi, 1998), hal. 307

pemasok, dan penyalur, tetapi ia juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan masyarakat yang besar.<sup>3</sup> Permasalahan yang dihadapi pada masa pandemic khususnya oleh UMKM peralatan rumah tangga adalah kebijakan pembatasan pergerakan yang diberlakukan oleh pemerintah.

PSBB yang telah ditetapkan dari 31 Maret 2020<sup>4</sup> mengakibatkan terhambatnya distribusi barang akibat berbagai kebijakan yang di buat oleh pemerintah, di masa pandemic covid-19 ini daya beli masyarakat pada berbagai jenis barang industri juga mengalami penurunan yang cukup signifikan akibat dari pembatasan sosial yang ada. Salah satu industri yang menggunakan sistem penjualan direk selling dan mengalami penurunan volume penjualan adalah industri UD Permata Bunda.

UD Permata Bunda merupakan industri yang bergerak pada bidang produksi peralatan rumah tangga yang berlokasi di kecamatan Ngunut kabupaten Tulungagung. Penjualan barang di industri Permata Bunda saat pandemic covid-19 ini mengalami penuruna yang cukup signifikan hal ini disebabkan oleh berbagai faktor seperti tingkat permintaan masyarakat yang menurun dan terganggunya distribusi barang akibat berbagai kebijakan yang di tetapkan oleh pemerintah seperti social distancing, PSBB dan juga PPKM. Dari terganggunya distribusi inilah maka perusahaan mau tidak mau harus melakukan kebijakan berupa pengurangan terhadap karyawannya sebab ada beberapa produk yang produksinya terpaksa harus berhenti akibat keterbatasan

---

<sup>3</sup> Ibid, hal 307

<sup>4</sup> PP No. 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2019 (COVID-19)

permintaan, Padahal sebelum pandemi industri permata bunda yang menggunakan *direct selling* bisa dibilang selalu mengalami kestabilan bahkan meningkat pada penjualannya dan selalu membuka kesempatan kerja bagi masyarakat. Hasil penjualan sesuai dengan tabel 1.1 sebagai berikut.

**Tabel 1.1**

Pencatatan penjualan UD.Permata Bunda tahun 2020

No	Tahun 2019			Tahun 2020		
	Bulan	Penjualan	Harga	Bulan	Penjualan	Harga
1	Januari	512 pack	2184000	Januari	300 pack	3600000
2	Februari	490 pack	2730000	Februari	250 pack	4200000
3	Maret	264 pack	2548000	Maret	360 pack	4320000
4	April	238 pack	2366000	April	310 pack	3720000
5	Mei	212 pack	2184000	Mei	220 pack	3840000
6	Juni	468 pack	3276000	Juni	220 pack	3840000
7	Juli	216 pack	2912000	Juli	320 pack	3840000
8	Agustus	242 pack	3094000	Agustus	280 pack	4560000
9	September	264 pack	2548000	September	160 pack	4320000
10	Oktober	264 pack	2548000	Oktober	110 pack	3720000
11	November	416 pack	2912000	November	210 pack	3720000
12	Desember	338 pack	2366000	Desember	210 pack	3720000
Jumlah		43.849 Pack	47400000	Jumlah	34.200 Pack	31668000

Sumber: Penelitian, 2020

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui rata-rata penjualan pada tahun 2019 yang tercatat pada pembukuan tahun 2020 berada di jumlah rata-rata 34.000 pack. Menjadi pembeda Ketika tahun 2019 dengan penjualan di atas 43.000 pack, hal ini mampu menjadi focus pada perubahan system penjualan di UD. Permata Bunda. Sedangkan Peningkatan penjualan dengan menggunakan *direct seling* yang ada pada ud permata bunda ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu seperti penelitian yang di lakukan oleh Atmojo sebelum adanya pandemi covid 19 pada penjualan produk tinta merk INK. *Direct Selling* mampu meningkatkan penjualan dan

pendapatan, dari perbandingan penjualan sebelum menggunakan Direct Selling adalah 45.191 pack. Sedangkan saat telah menerapkan sistem *Direct Selling* kurang lebih 3 bulan meningkat sebesar 26.2 %.

Melihat dari berbagai probelamatika tentang dampak pandemic covid maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam tentang **Analisis Dampak Covid 19 Terhadap Volume Penjualan Dengan Sistem Penjualan *Direct Selling* di UD. Permata Bunda Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.**

## **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah pada penelitian ini berdasarkan latar belakang di atas adalah:

1. Apakah terdapat perbedaan pada volume penjualan yang menggunakan sistem *direct selling* sebelum dan sesudah adanya Covid-19.

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian pada penelitian ini berdasarkan rumusan masalah di atas adalah:

1. Untuk menganalisis dampak Covid-19 terhadap volume penjualan yang menggunakan sistem *direct selling*.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini memiliki kegunaan secara praktis dan kegunaan secara teoritis sebagai berikut:

### **1. Kegunaan Teoritis**

Hasil kajian dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan penguatan teori sistem penjualan yang mampu diimplementasikan pada berbagai jenis penjualan khususnya pada penjualan *retail*.

## **2. Kegunaan Praktis**

### **a. Bagi Mahasiswa**

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui pentingnya menjaga sistem penjualan yang tepat pada masa sekarang.

### **b. Bagi IAIN Tulungagung**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan kajian judul mengenai penjualan dimasa pandemi covid-19 dan juga menambah kajian judul mengenai penjualan langsung atau *direct selling*.

### **c. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya, dan peneliti selanjutnya diharapkan mampu menyempurnakan penelitian ini dengan melakukan penelitian menggunakan variabel diluar yang ada pada penelitian ini.

## **E. Ruang Lingkup Dan Keterbatasan Penelitian**

Ruang lingkup pada penelitian ini yaitu adalah sebuah usaha, perusahaan, industri, perseorangan yang menyediakan barang atau jasa yang di jual secara langsung atau *direct selling*. Penjualan langsung atau *direct selling* di pilih dikarenakan sistem penjualan ini dapat memangkas biaya yang di keluarkan oleh suatu usaha contohnya adalah biaya iklan yang dapat di pangkas hingga angka 0%. Selain biaya iklan yang di pangkas sistem *direct selling* ini juga memudahkan pendistribusian barang ke berbagai kalangan sehingga pengetahuan tentang produk dapat di rasakan oleh calon pembeli

secara langsung. Keterbatasan pada penelitian ini terdapat pada kurangnya data yang dapat diteliti, mengingat tidak semua data dapat diberikan secara umum ke publik.

#### **F. Penegasan Istilah**

Penegasan istilah atau kata lain dari definisi konseptual adalah untuk memberikan dan memperjelas makna atau arti istilah-istilah yang diteliti secara konseptual atau sesuai dengan kamus bahasa agar tidak salah menafsirkan permasalahan yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini akan dijelaskan tentang beberapa istilah yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti oleh peneliti, antara lain :

Penegasan istilah secara konseptual :

1. Analisis : Adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan sebenarnya<sup>5</sup>
2. Covid-19 : *Coronavirus discase 2019* adalah penyakit yang disebabkan oleh jenis coronavirus baru yaitu *Sars-Cov-2* yang dilaporkan pertama kali di Wuhan Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019.
3. Volume Penjualan : Volume penjualan adalah jumlah barang atau jasa yang terjual dalam proses penukaran.<sup>6</sup> Sedangkan produk merupakan hasil dari kegiatan produksi yang berwujud barang. Dalam hal ini perlu kiranya untuk diketahui bahwa terdapat

---

<sup>5</sup> Sugiono, metode kualitatif kuantitatif dan R&G, Bandung, Alfabeta, 2009.

<sup>6</sup> Basu Swasta, Manajemen Pemasaran, Erlangga, Jakarta 1999, hal 11.



perbedaan antara produk dan jasa, walaupun keduanya adalah hasil dari kegiatan produksi.<sup>7</sup>

4. Sistem : Adalah cara yang teratur dan signimatis untuk pelaksanaan suatu cara kerja.<sup>8</sup>  
Sistem adalah cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuai dengan yang dikehendaki atau cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang di tentukan.<sup>9</sup>
5. Promosi : Promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.<sup>10</sup>
6. Industri : Menurut kamus besar bahas indonesia kata industri berarti kegiatan memproses atau pengolahan barang dengan menggunakan sarana dan peralatan.

Penegasan istilah secara operasional :

Secara operasional atau dalam konteks yang rill penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis tingkat penjualan produk ud permata bunda sebelum dan sesudah covid

19. Penelitian ini di fokuskan pada kondisi volume penjualan dengan sistem penjualan langsung atau *direct selling* akibat covid 19.

---

<sup>7</sup> Agus Ahyari, Manajemen Produksi Perencanaan Sistem Produksi, BPFE-YOGYAKARTA, Yogyakarta, 1992, hal 7.

<sup>8</sup> M. Dahlan Al Barry, Kamus Ilmiah Populer, (Surabaya : Arloka, 1994), hal 461

<sup>9</sup> Melania Sutarni, Penerapan Metode Mind Mapping Dalam Meningkatkan Kemampuan Mengerjakan Soal Cerita Bilangan Pecahan, (Jakarta: jurnal pendidikan penabur No 16, 2011) hal 28.

<sup>10</sup> Panji Anaroga, Manajemen Bisnis, Cetakan Keempat, Jakarta, Renika Cipta, 2009, hal 222.

## **G. Sistem Penulisan**

Sistematika ini berisi tentang keseluruhan dari penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir penelitian. Bagian awal memuat sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, halaman pernyataan keaslian, motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak. Adapun bagian dari isi penelitian terdiri dari, sebagai berikut :

### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang penelitian, selanjutnya berupa rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II Landasan Teori**

Landasan teori atau kajian pustaka memuat uraian tentang tinjauan pustaka atau buku-buku teks yang berisi teori-teori besar dan dari hasil penelitian terdahulu. Pembahasan ini terdiri dari sub bab deskripsi teori mencakup penjelasan industri, penjelasan volume penjualan, penjelasan mengenai penjualan langsung ( direct selling ), penelitian terdahulu dan paradigma penelitian.

### **BAB III Metode Penelitian**

Pada bab ini berisi semua pembahasan mengenai pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampling dan sampel penelitian, sumber data dan variabel serta skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian diakhiri analisis data.

#### BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab ini peneliti mendeskripsikan tentang lokasi penelitian yang berkaitan dengan topik penelitian yang merupakan gambaran objek penelitian memuat paparan data yang diperoleh oleh peneliti selama melakukan penelitian.

#### BAB V PEMBAHASAN

Dalam bab ini peneliti mencantumkan pembahasan terkait objek penelitian yang telah diteliti. Memuat gagasan peneliti ketrkaitan pola-pola, kategori-kategori dan dimensi-dimensi, antara temuan penelitian dengan teori-teori serta penelitian terdahulu yang diuraikan di kajian pustaka serta dilengkapi dengan implikasi-implikasi dari temuan peneliti.

#### BAB VI PENUTUP

Pada bab akhir ini peneliti mengutarakan kesimpulan yang di peroleh dari hasil penelitian beserta saran atau rekomendasi untuk tindak lanjut penelitian. Kesimpulan merupakan jawaban dari fokus penelitian dalam bentuk temuan berupa konsep dan hubungan antar serta kemungkinan pengembanganya di masa yang akan datang. Saran dibuat berdasarkan hasil temuan dan pertimbangan peneliti yang di tujukan kepada pihak yang mungkin memanfaatkan hasil penelitian. Bagian akhir laporan penelitian memuat daftar rujukan, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup peneliti.