

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum UD. Permata Bunda Ngunut Tulungagung

1. Profil UD permata bunda

Perusahaan UD. Permata Bunda Ngunut Tulungagung adalah perusahaan yang bergerak dalam pembuatan alat-alat rumah tangga (home appliances & home living), UD. Permata Bunda berdiri pada tahun 2001 dan didirikan oleh Bapak Mohammad Lutfi. Perusahaan ini berlokasi di Ds. Pulosari, RT 25 RW 02 Kecamatan Ngunut Kab. Tulungagung dan memiliki pegawai sebanyak 58 orang sebelum adanya pandemi covid, setelah adanya pandemi covid perusahaan harus memberlakukan kebijakan yaitu pengurangan pegawai sebanyak 23 pegawai sehingga total karyawan di UD. Permata Bunda sekarang adalah 35 karyawan yang terdiri menjadi beberapa bagian seperti :

- 1 Bagian Pemotongan
- 2 Bagian Pembentukan
- 3 Bagian Pengelasan
- 4 Bagian Pemasangan
- 5 Bagian Platting
- 6 Bagian Pengecatan
- 7 Bagian Pengemasan

Dalam usahanya UD. Permata Bunda Ngunut Tulungagung mulai berkembang pada tahun 2003 dikarenakan banyaknya permintaan dari para konsumen baik di dalam kota maupun luar kota.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi perusahaan distributor terbaik dalam menyediakan produk alat-alat rumah tangga yang terpercaya.

b. Misi

Memberikan produk alat-alat rumah tangga yang dapat dipertanggung jawabkan dalam memenuhi kebutuhan bagi para reseller, pelanggan dan mitra usaha.

3. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan adalah salah satu faktor yang menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan baik dimasa sekarang maupun dimasa mendatang. Pemilihan lokasi perusahaan berdasarkan beberapa faktor seperti:

4. Kebutuhan bahan baku

Kebutuhan bahan baku merupakan salah satu faktor penting dalam kesuksesan perusahaan. Kebutuhan bahan baku dan lokasi perusahaan merupakan faktor yang tidak dapat dipisahkan, lokasi perusahaan yang strategis membuat perusahaan tidak akan kesulitan dalam mencari bahan baku baik dari luar kota maupun di daerah sekitar perusahaan karena Ngunut Tulungagung merupakan daerah yang strategis.

5. Transportasi

Kelancaran sistem distribusi pada UD. Permata Bunda Tulungagung sangat baik karena letak perusahaan yang berdekatan dengan jalan raya dan ditunjang dengan alat transportasi yang memadai akan mempermudah kelancaran arus barang, bahan baku dan barang hasil produksi sehingga dapat terdistribusikan dengan baik.

6. Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan keberhasilan suatu perusahaan, tanpa tenaga kerja proses produksi pada suatu perusahaan tidak akan berjalan dengan baik. Tenaga kerja pada UD. Permata Bunda Ngunut Tulungagung berasal dari daerah sekitar.

7. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan mekanisme-mekanisme yang dikelola dan menunjukkan kerangka, susunan, hubungan, kedudukan, tugas dan wewenang yang berbeda beda dalam suatu organisasi. Struktur ini meliputi spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi dalam pembuatan suatu keputusan. Dalam mencapai tujuan tersebut memerlukan pembagian kerja sehingga akan memudahkan dalam pengawasan pada masing-masing bagian.

Pembagian Tugas:

a. Kepala Industri

Bertugas untuk menjalankan dan memimpin dengan menerbitkan kebijakan kebijakan perusahaan serta mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian.

b. Bendahara

Mengatur jalannya keuangan pada UD. Permata Bunda dan sebagai pelaksana dalam menyusun anggaran belanja perusahaan.

c. Kepala Produksi

Bertugas mengatur jalannya proses produksi pada UD. Permata Bunda dan sebagai pengawas dalam proses produksi.

d. Bagian. Pemotongan

Melakukan pemotongan terhadap bahan mentah untuk digunakan sebagai bahan baku produk UD. Permata Bunda.

e. Bagian Pembentukan

Melakukan pembentukan terhadap bahan mentah untuk digunakan sebagai bahan baku produk UD. Permata Bunda.

f. Bagian Pengelasan

Melakukan pengelasan terhadap bahan mentah untuk digunakan sebagai bahan baku produk UD. Permata Bunda.

g. Bagian Pemasangan

Melakukan perangkaian bahan setengah jadi produk UD. Permata Bunda sebelum dilakukan platting.

h. Bagian Platting

Melakukan pemberian lapisan *stainless steel* pada bahan setengah jadi.

i. Bagian Pengecatan

Melakukan pengecatan pada bahan setengah jadi.

j. Bagian Pengemasan

Melakukan pengemasan kepada bahan jadi produk UD. Permata Bunda sebelum dikirim kepada konsumen.

B. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan untuk mengetahui gambaran bagaimana tingkat pertumbuhan variabel yang diteliti, yaitu laporan penjualan Hanger, Sendok, Garpu pada UD Permata Bunda Tulungagung periode 2019-2020.

1. Penjualan Hanger (p1)

Pada penelitian ini data diambil dari laporan penjualan produk jenis hanger yang terdapat pada UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung periode 2019-2020.

Tabel 4.1

Perkembangan Volume Penjualan Hanger UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung Sebelum dan Sesudah Covid-19.

| VARIABEL | QUARTAL | SEBELUM COVID19 | SESUDAH COVID 19 |
|------------------------------------|---------|--------------------|--------------------|
| | | 2019 | 2020 |
| VOLUME PENJUALAN (Hanger) | Q1 | 13.230 pack | 10.893 pack |
| | Q2 | 12.450 pack | 9.232 pack |
| | Q3 | 13.372 pack | 7.644 pack |
| | Q4 | 13.501 pack | 6.445 pack |
| RATA-RATA (jumlah pertahun) | | 52.553 pack | 34.214 pack |

Sumber data : Laporan Penjualan ud permata bunda ngunut tulungagung periode tahun 2019-2020.

Dari tabel 4.1 dapat diketahui pergerakan volume penjualan produk hanger selama periode 2019-2020 ud permata bunda yang menggunakan sistem penjualan *direct selling*. Jumlah rata-rata penjualan Sebelum Covid-19 yaitu tahun 2019 sebesar 52,553 pack sedangkan jumlah penjualan Sesudah Covid-19 pada tahun 2020 sebesar 34.214 pack. Hal ini menunjukkan volume penjualan hanger ud permata bunda tulugagung cenderung mengalami penurunan.

2. Penjualan Sendok (p2)

Pada penelitian ini data diambil dari laporan penjualan produk jenis sendok yang terdapat pada UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung periode 2019-2020.

Tabel 4.2

Perkembangan Volume Penjualan Sendok UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung Sebelum dan Sesudah Covid-19.

| VARIABEL | QUARTAL | SEBELUM COVID19 | SESUDAH COVID 19 |
|------------------------------------|---------|--------------------|--------------------|
| | | 2019 | 2020 |
| VOLUME PENJUALAN (Sendok) | Q1 | 16.635 pack | 12.831 pack |
| | Q2 | 15.732 pack | 10.093 pack |
| | Q3 | 17.081 pack | 8.203 pack |
| | Q4 | 16.410 pack | 8.088 pack |
| RATA-RATA (jumlah pertahun) | | 65.858 pack | 39.215 pack |

Sumber data : Laporan Penjualan ud permata bunda ngunut tulungagung periode tahun 2019-2020.

Dari tabel 4.2 diketahui pergerakan volume penjualan produk sendok selama periode 2019-2020 ud permata bunda yang menggunakan sistem penjualan direct selling. Jumlah rata-rata penjualan Sebelum Covid-19 yaitu tahun 2019 sebesar 65.858 pack sedangkan jumlah penjualan Sesudah Covid-19 pada tahun 2020 sebesar 39.215 pack. Hal ini menunjukkan volume penjualan sendok ud permata bunda tulugagung cenderung mengalami penurunan.

3. Penjualan Garpu (p3)

Pada penelitian ini data diambil dari laporan penjualan produk jenis sendok yang terdapat pada UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung periode 2019-2020.

Tabel 4.3

Perkembangan Volume Penjualan Garpu UD Permata Bunda Ngunut Tulungagung
Sebelum dan Sesudah Covid-19.

| VARIABEL | QUARTAL | SEBELUM COVID19 | SESUDAH COVID 19 |
|--------------------------------|---------|-----------------|------------------|
| | | 2019 | 2020 |
| VOLUME PENJUALAN (Garpu) | Q1 | 13.534 pack | 10.321 pack |
| | Q2 | 12.114 pack | 9.875 pack |
| | Q3 | 13.073 pack | 9.575 pack |
| | Q4 | 13.935 pack | 8.725 pack |

Sumber data : Laporan Penjualan ud permata bunda ngunut tulungagung periode tahun 2019-2020

Dari tabel 4.3 dapat diketahui pergerakan volume penjualan produk garpu selama periode 2019-2020 ud permata bunda yang menggunakan sistem penjualan direct selling. Jumlah rata-rata penjualan Sebelum Covid-19 yaitu tahun 2019 sebesar 52.656 pack sedangkan jumlah penjualan Sesudah Covid-19 pada tahun 2020 sebesar 38.496 pack. Hal ini menunjukkan volume penjualan garpu ud permata bunda tulugagung cenderung mengalami penurunan.

C. Uji normalitas

Uji normalitas adalah suatu prosedur yang digunakan untuk mengetahui apakah data berasal dari populasi yang terdistribusi normal atau dalam sebaran normal.¹ Uji normalitas di gunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui apakah uji beda yang di gunakan dalam penelitian ini menggunakan uji parametrik atau non parametrik. Karena salah satu syarat untuk menggunakan uji parametrik (paired sampel t test) adalah data

¹ Yulingga Nanda Hanif, Wais Himawanto, Statistik Pendidikan (Yogyakarta: Deepublish,2017) hal 67.

tersebut harus berdistribusi normal. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal, dan sebaliknya jika signifikansi $< 0,05$ maka data tersebut tidak berdistribusi normal. Berikut adalah hasil pengujian normalitas data yang telah dilakukan:

Tabel 4.4

Hasil Uji Normalitas laporan penjualan ud Permata Bunda ngunut Tulungagung
Sebelum dan Sesudah Covid-19

| Sample | Kode | Shapiro-Wilk | | | Keterangan |
|--------|-----------------|--------------|----|------|----------------------|
| | | Statistic | Df | Sig. | |
| p1 | Sebelum_Covid19 | .833 | 4 | .175 | Berdistribusi Normal |
| | Sesudah_Covid19 | .984 | 4 | .926 | Berdistribusi Normal |
| p2 | Sebelum_Covid19 | .981 | 4 | .906 | Berdistribusi Normal |
| | Sesudah_Covid19 | .866 | 4 | .281 | Berdistribusi Normal |
| p3 | Sebelum_Covid19 | .958 | 4 | .764 | Berdistribusi Normal |
| | Sesudah_Covid19 | .967 | 4 | .825 | Berdistribusi Normal |

Sumber Data : data skunder, data diolah oleh SPSS 24

Dari hasil uji normalitas menggunakan analisis statistik uji *Shapiro Wilk* di atas dapat diketahui bahwa semua variabel berdistribusi normal. Sehingga dapat diuji dengan uji parametrik *paired sample t test*.

D. Uji Hipotesis

1. Hanger (p1)

Pengujian hipotesis variabel p1 menggunakan analisis uji *Paired Sample t-test* karena

data berdistribusi normal. Rumusan hipotesis untuk uji *Paired Sample t-test* adalah:

H₀: Tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud.permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem direct selling.

H₁: Terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud.permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem *direct selling*.

Tabel 4.5

Hasil Uji Rank Nilai

| Group Statistics | | | | | |
|------------------|---------------|---|----------|----------------|---------------|
| | HASIL | N | Mean | Std. Deviation | d. Error Mean |
| P1 | Sebelum_Covid | 4 | 13138.25 | 471.993 | 235.997 |
| | Sesudah_Covid | 4 | 8553.50 | 1932.751 | 966.376 |

Sumber Data : data primer, data diolah oleh SPSS 2

Tabel 4.6

Hasil Uji Statistik dengan *Paired Sample t-test*

| Paired Sampel Test | | | | | | |
|-------------------------------------|----------|---------------------|---------------------|-------|----|-----------------|
| P1 | Mean | Standard Deviaation | Standard Error Mean | t | df | Sig. (2-tailed) |
| Sebelum_covid – Sesudah_covid | 4584.750 | 2185.900 | 1092.950 | 4.195 | 3 | .025 |

Sumber Data : data sekunder, data diolah oleh SPSS 24

Berdasarkan hasil perhitungan uji perbedaan dua rata-rata data yang disajikan pada tabel 4.11 diketahui rata-rata hasil sebelum Covid-19 sebesar 13138.25 lebih tinggi

daripada sesudah Covid-19 sebesar 8553.50. Hasil pengujian hipotesis pada tabel 4.12 menunjukkan nilai *Sig. (2- tailed)* sebesar $0,025 \leq 0,05$ maka H_0 ditolak. Dalam hal ini dapat diambil kesimpulan bahwa, terdapat perbedaan yang signifikan antara volume penjualan hanger (P1) ud permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19.

2. Sendok (p2)

Pengujian hipotesis variabel p2 menggunakan analisis uji *Paired Sample t-test* karena data berdistribusi normal. Rumusan hipotesis untuk uji *Paired Sample t-test* adalah:

H_0 : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud.permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem direct selling.

H_1 : Terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem direct selling.

Tabel 4.7
Hasil Uji Rank Nilai

| Group Statistics | | | | | |
|------------------|-----------------|---|----------|----------------|--------------|
| | HASIL | N | Mean | Std. Deviation | d. ErrorMean |
| P2 | Sebelum_Covid19 | 4 | 16464.50 | 562.337 | 281.169 |
| | Sesudah_Covid19 | 4 | 9803.75 | 2217.664 | 1108.832 |

Sumber Data : data sekunder, data diolah oleh SPSS 24

Tabel 4.8
Hasil Uji Statistik dengan *Paired Sample t-test*

| Paired Sampel Test | | | | | | |
|-------------------------------|----------|---------------------|---------------------|-------|----|-----------------|
| P2 | Mean | Standard Deviaation | Standard Error Mean | t | df | Sig. (2-tailed) |
| Sebelum_covid – Sesudah_covid | 6660.750 | 2372.126 | 1186.063 | 5.616 | 3 | .011 |

Sumber Data : data sekunder, data diolah oleh SPSS 24

Berdasarkan hasil perhitungan uji perbedaan dua rata-rata data yang disajikan pada tabel 4.13 diketahui rata-rata hasil sebelum Covid-19 sebesar 16464.50 lebih tinggi dari pada sesudah Covid-19 sebesar 9803.75. Hasil pengujian hipotesis pada tabel 4.14 menunjukkan nilai *Sig. (2-tailed)* sebesar $0,011 \leq 0,05$ maka H_0 ditolak. Dalam hal ini dapat diambil kesimpulan bahwa, terdapat perbedaan yang signifikan antara volume penjualan sendok (P2) ud permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19.

3. Garpu (p3)

Pengujian hipotesis variabel p3 menggunakan analisis uji *Paired Sample t-test* karena data berdistribusi normal. Rumusan hipotesis untuk uji *Paired Sample t-test* adalah:

H_0 : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud.permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem direct selling.

H_1 : Terdapat perbedaan yang signifikan pada volume penjualan ud.permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19 saat menggunakan sistem direct selling.

Tabel 4.9
Hasil Uji Rank Nilai

| Group Statistics |
|------------------|
|------------------|

| | HASIL | N | Mean | Std. Deviation | d. Error Mean |
|-----|-----------------|---|----------|----------------|---------------|
| NPL | Sebelum_Covid19 | 4 | 13164.00 | 783.607 | 391.804 |
| | Sesudah_Covid19 | 4 | 9624.00 | 673.155 | 336.577 |

Sumber Data : data sekunder, data diolah oleh SPSS 24

Tabel 4.10

Hasil Uji Statistik dengan *Paired Sample t-test*

| Paired Sampel Test | | | | | | |
|-------------------------------|----------|---------------------|---------------------|-------|----|-----------------|
| P3 | Mean | Standard Deviaation | Standard Error Mean | t | df | Sig. (2-tailed) |
| Sebelum_covid – Sesudah_covid | 3540.000 | 1236.958 | 618.479 | 5.724 | 3 | .011 |

Sumber Data : data sekunder, data diolah oleh SPSS 24

Berdasarkan hasil perhitungan uji perbedaan dua rata-rata data yang disajikan pada tabel 4.15 diketahui rata-rata hasil sebelum Covid-19 sebesar 13164.00 lebih tinggi daripada sesudah Covid-19 sebesar 9624.00. Hasil pengujian hipotesis pada tabel 4.16 menunjukkan nilai *Sig. (2-tailed)* sebesar $0,011 \leq 0,05$ maka H_0 ditolak. Dalam hal ini dapat diambil kesimpulan bahwa, terdapat perbedaan yang signifikan antara volume penjualan garpu (P3) ud permata bunda sebelum dan sesudah Covid-19.