

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan perbedaan dari jumlah penjualan pertahun yaitu penjualan hanger sebelum covid-19 adalah 52.553 pack pada tahun 2019 dan sesudah covid-19 turun menjadi 34.214 pack pada tahun 2020, selanjtnya penjualan sendok sebelum covid-19 sebesar 65.858 pack pada tahun 2019 dan sesudah covid turun menjadi 39.215 pack pada tahun 2020, dan yang terakhir adalah penjualan garpu sebelum covid-19 adalah 52.656 pack pada tahun 2019 dan sesudah covid-19 menurun menjadi 38.496 pack pada tahun 2020. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat dampak yang cukup signifikan pada volume penjualan yang menggunakan sistem *direct selling* sebelum dan sesudah adanya Covid-19.

A. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan beberapa masukan sebagai berikut :

1. Bagi UD Permata Bunda

Dari hasil penelitian ini, peneliti menyarankan kepada pihak industri UD Permata Bunda agar tidak terlalu mengacu kepada sistem penjualan secara *direct selling*

saja, sebab melihat dari hasil penelitian ini terdapat beberapa batasan yang ada pada penjualan *direct selling* terutama di masa pandemi.

2. Bagi IAIN Tulungagung

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan dalam melengkapi materi kajian teori pembelajaran tentang marketing yang diberikan selama proses pendidikan kepada mahasiswa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambah variabel penelitiannya dan jangan hanya berfokus pada berbagai industri kecil sebagai sampel penelitiannya tetapi juga industri besar.