

ANALISIS PERBANDINGAN VOLUME PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19: DI PT. BAT JAKARTA

Penulis : Safna Wildaniyah Malik¹, Moch Rizal², Muhammad Azmi Rizaldy³, Juanis Pratama⁴, Febretho Bello⁵

Institusi : Universitas Teknologi Muhammadiyah Jakarta

Email Korespondensi : swildaniyah@gmail.com

DOI : 10.53947/perspekt.v2i5.814

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan perbedaan volume penjualan sebelum dan sesudah pandemi Covid-19. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian komparatif. Penelitian ini bersifat membandingkan (Rochaety & Ratih Tresnawati, 2019). Penelitian komparatif ini menggunakan variabel yang sama tetapi untuk sampelnya lebih dari satu atau dalam jangka waktu yang berbeda. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan penjualan barang yang konsisten pada PT. BAT sebelum dan sesudah pandemi Covid-19. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, uji normalitas menggunakan *Shapiro-Wilk*, dan uji *Paired Sample T-test* dengan bantuan program SPSS 26. Berdasarkan hasil analisis perbandingan menggunakan uji *Paired Sample T-test* menunjukkan bahwa hasil signifikan (2-tailed) dari ketiga sampel tersebut memiliki nilai $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara volume penjualan PT. BAT sebelum dan sesudah pandemi Covid-19. Pada penelitian ini penelitian dibatasi pada populasi yang telah ditentukan yaitu laporan penjualan PT. BAT periode 2019-2020. teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan dan karyawan yang sudah bekerja dari sebelum pandemi covid-19.

Kata Kunci:

Pandemi Covid-19, volume penjualan, Analisis Perbandingan

Abstract

This research aims to compare the differences in sales volume before and after the Covid-19 pandemic. The type of research used is comparative research. This research is comparative (Rochaety & Ratih Tresnawati, 2019). This comparative research uses the same variables for more than one sample or in different periods. The sample in this research is a consistent sales report of goods at PT. BAT before and after the Covid-19 pandemic. The data analysis techniques used in this research are descriptive analysis, normality test using Shapiro-Wilk, and Paired Sample T-test with the help of the SPSS 26 program. Based on the results of comparative analysis using the Paired Sample T-test, it shows that the results are significant (2- 2-tailed) of the three samples have a value < 0.05 , so H_0 is rejected and H_1 is accepted. So, it can be concluded that there is a significant difference in sales volume. PT BAT before and after the Covid pandemic-19. In this study, the research was limited to a predetermined population, namely PT sales reports. BAT for the 2019-2020 period. Data collection techniques were used by interviewing company owners and employees since the Covid-19 pandemic.

Keywords:

Covid-19 Pandemic, sales volume, Comparative Analysis

1. PENDAHULUAN

Pada akhir tahun 2019, dunia dikejutkan oleh munculnya penyakit yang disebabkan oleh virus yaitu *Coronavirus Disease* atau Covid-19 (Negeri, 2020). Virus ini terjadi di Pasar Makanan Laut Huanan di Wuhan, ibu kota Provinsi Hubei di Cina Tengah. Virus *corona* ini dapat menyebabkan penyakit pernapasan, infeksi paru-paru yang parah, bahkan kematian, dan dapat menyerang siapa saja seperti orang dewasa,

orang tua, ibu hamil, bahkan anak-anak. Tanda dan gejala umum infeksi Covid-19 adalah gejala gangguan pernapasan akut seperti demam, batuk, dan sesak napas. Masa inkubasi rata-rata adalah 5-6 hari, dengan masa inkubasi demam, batuk dan sesak napas. Dalam kasus yang parah, Covid-19 dapat menyebabkan pneumonia, sindrom pernapasan akut, gagal ginjal, dan bahkan kematian (Tosepu et al., 2020).

Menurut (Pratama & Situmorang, 2022) dampak wabah virus corona (Covid-19) tidak hanya merugikan kesehatan, namun juga berdampak pada perekonomian negara-negara di dunia dan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap berbagai aspek di dunia termasuk Indonesia. Pandemi covid-19 dapat mempengaruhi ekonomi global melalui beberapa saluran yaitu terhadap produksi, rantai pasokan, gangguan pasar, dampak keuangan pada perusahaan dan pasar keuangan (Nainggolan et al., 2020:30). Pandemi ini menyebabkan banyak kegiatan produksi industri menurun bahkan berhenti melakukan aktivitas operasionalnya. Produksi industri menurun saat pandemi Covid-19 yang menyebabkan, menurunnya permintaan dari luar negeri, kesediaan bahan baku terhambat, sarana distribusi terhambat, dan dikeluarkannya kebijakan PSBB/PPKM Mikro sehingga menurunnya utilitas perusahaan hingga 20% selama tahun 2020 (Perindustrian, 2021).

Pada tanggal 9 April 2020 dikeluarkannya Peraturan Gubernur Daerah Khusus Ibukota (PERGUB) Jakarta Nomor 33 Tahun 2020, Pemerintah DKI Jakarta memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk pertama kalinya di tanggal 10 April 2020 selama 14 hari sampai tanggal 23 April 2020. Lalu Gubernur Anies Baswedan memperpanjang penerapan PSBB sebanyak dua kali yakni pada tanggal 24 April-22 Mei 2020 dan 24 Mei- 4 Juni 2020 (Pangaribuan & Munandar, 2021). Selama PSBB di laksanakan, masyarakat dilarang melakukan aktivitas sosial, beberapa perusahaan diliburkan dan pekerjaannya diminta untuk bekerja di rumah, sekolah tidak lagi menjadi tatap muka, dan beberapa jasa layanan makanan tidak diperbolehkan untuk menyediakan makan di tempat. Dari kebijakan tersebut meningkatkan risiko terhadap beberapa sektor industri yang berakibat pada terganggunya rantai pasok, tenaga kerja, penjualan, kesinambungan bisnis hingga arus kas usaha mereka (Sadiqin, 2021). Salah satunya industri yang mengalami penurunan volume penjualan adalah perusahaan PT. BAT.

PT. BAT merupakan perusahaan jasa industri dibidang tekstil yang berlokasi di Kelurahan Jembatan Lima. Ada berbagai macam barang kain yang dihasilkan yaitu kain katun, kain PE, kain TC, rayon *spandex*, *flece* dan lain-lain. Namun pada tahun 2020, perusahaan PT. BAT mengalami masalah penurunan penjualan akibat pandemi Covid-19. Berikut adalah data penjualan PT. BAT tahun 2019 dan tahun 2020.

Tabel 1 Pencatatan Volume Penjualan PT. BAT

No	Bulan	Tahun 2019	Tahun 2020
		Quantity (roll)	Quantity (roll)
1	Januari	6.531	6.641
2	Februari	6.088	6.303
3	Maret	7.218	3.503
4	April	7.047	230
5	Mei	5.652	0
6	Juni	3.189	2.596
7	Juli	8.746	3.747

8	Agustus	6.617	3.797
9	September	5.109	3.458
10	Oktober	5.338	3.590
11	November	4.512	5.131
12	Desember	5.329	3.551
	Jumlah	71.376	42.547

Berdasarkan data penjualan PT. BAT di tahun 2020 bulan April dan Mei terdapat penurunan yang signifikan. Penurunan ini dapat dikatakan sebagai imbas dari adanya kegiatan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Penurunan volume penjualan yang dialami oleh PT. BAT sebesar 40% tentu memerlukan evaluasi yang serius untuk meminimalisir penurunan selanjutnya. Volume penjualan yang menurun berpengaruh besar terhadap operasionalisasi perusahaan dan masa depan perusahaan.

Pada penelitian (Sadiqin, 2021) dengan judul Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Volume Penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya Tahun 2020. Berdasarkan hasil penelitian bahwa PT. Surabaya Makmur Jaya pada tahun 2020, perusahaan mengalami penurunan volume penjualan akibat pandemi Covid-19 hingga 50% dari tahun sebelum adanya pandemi Covid-19.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian komparatif. Penelitian ini bersifat membandingkan dan menggunakan variabel yang sama tetapi untuk sampelnya lebih dari satu atau dalam jangka waktu yang berbeda (Rochaety & Ratih Tresnawati, 2019). Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang di peroleh dari mewawancarai pemilik perusahaan dan karyawan yang sudah bekerja dari sebelum pandemi. Populasi yang diambil dalam penelitian ini yaitu laporan penjualan PT.BAT periode 2019-2020. Teknik pengambilan sampel yang digunakan *non-probability* dengan metode *purposive sampling*. Kriteria-kriteria yang ditetapkan oleh penulis dalam pengambilan sampel antara lain:

- 1) Penjualan pada perusahaan PT.BAT sebelum Covid-19 periode Januari-Desember tahun 2019 dan sesudah Covid-19 periode Januari-Desember tahun 2020.
- 2) Penjualan barang yang konsisten pada PT.BAT sebelum Covid- 19 periode Januari-Desember tahun 2019 hingga sesudah Covid-19 periode Januari- Desember tahun 2020.

Dari kriteria di atas maka sampel yang memenuhi kriteria dalam penelitian adalah volume penjualan barang kain Katun, kain PE dan kain TC sebelum Covid-19 periode Januari-Desember 2019 dan sesudah Covid-19 periode Januari-Desember 2020.

3. KAJIAN LITERATUR

TEORI PENJUALAN

Menurut Swastha, B (2018:8) adalah Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya. Sedangkan menurut (Rompas et al., 2017) Penjualan adalah kegiatan yang bertujuan untuk mencari, mempengaruhi dan mengarahkan pembeli agar dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan dan menyepakati harga yang menguntungkan kedua belah pihak.

Menurut Swastha B (2018:124) setiap perusahaan memiliki perbedaan dalam cara penjualannya. Adapun cara-cara penjualan yang dapat dilakukan sebagai berikut : A. Penjualan langsung. Merupakan penjualan langsung berhubungan atau berhadapan atau bertemu muka dengan calon pembeli atau langganannya. Penjualan langsung ini dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu : 1. penjualan melalu toko. Dalam penjualan ini pembeli harus datang ke toko untuk mendapatkan kebutuhannya. 2. Penjualan diluar toko. Penjualan ini dilakukan oleh wiraniaga oleh pedagang kaki lima atau para penjual keliling yang menawarkan barangnya kerumah-rumah konsumen. B. Penjualan tidak langsung. Penjualan ini tidak berhadapan langsung dengan langganannya, tetapi ada beberapa cara yang dapat dilakukannya yaitu : penjualan melalui pos, melalui telepon dan melalui mesin otomatis.

Tujuan dari penjualan ini menurut Swastha B (2018:80) untuk mencapainya volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Dalam kegiatan penjualan, dapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Swastha B (2018:12) yaitu 1. Melihat kondisi dan kemampuan penjualan dengan memahami beberapa masalah yang penting seperti jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, dan syarat penjualan. 2. Melihat kondisi pasar mulai dari jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya. 3. Modal. 4. Kondisi organisasi perusahaan. 5. Faktor lain.

TEORI VOLUME PENJUALAN

Menurut (Sari, D. P., 2018), Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan dalam periode tertentu dan dinyatakan dalam satuan/total/rupee. Sedangkan Menurut (Panjalu, K., 2021) Volume penjualan adalah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan yaitu : 1. Produk 2. Harga.

Ada beberapa cara menetapkan harga yaitu : Mendapatkan pengembalian investasi, mencegah atau mengurangi persaingan, mempertahankan atau memperbaiki *market share*, dan memaksimalkan laba. 3. Distribusi 4. Promosi

TEORI COVID-19

Menurut (Masrul et al., 2020) *Coronavirus Disease (Covid-19)* adalah penyakit menular yang mirip dengan influenza yang disebabkan oleh Sindrom Pernapasan Akut Berat/*Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-CoV-2)*. Sedangkan menurut (Negeri, 2020) Corona virus merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Ada beberapa hal dalam pencegahan terjadinya Covid-19 yaitu dengan cara : a. Menerapkan *physical distancing* yaitu menjaga jarak minimal satu meter dari orang lain, dan tidak keluar rumah kecuali ada keperluan yang mendesak. b. Menggunakan masker saat beraktivitas di tempat umum atau keramaian. c. Mencuci tangan dengan sabun dan air mengalir. d. Tidak menyentuh area seperti mata, hidung, dan mulut sebelum mencuci tangan. e. Meningkatkan daya tahan tubuh dengan pola hidup sehat dengan cara mengonsumsi multivitamin, berolahraga, istirahat yang cukup. f. Menghindari kontak dengan penderita Covid-19. g. Menjaga kebersihan lingkungan dengan cara melakukan desinfeksi.

4. PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan bantuan SPSS Versi 26. Penelitian ini menguji 3 sampel yaitu volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah covid-19, volume penjualan kain PE sebelum dan sesudah covid-19 dan volume penjualan kain TC sebelum dan sesudah covid-19. Berikut hasil penelitian uji deskriptif, uji normalitas dan uji *Paired Sample T- test*.

Tabel 2 Hasil Deskriptif Statistik

Keterangan	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std.Deviation
Kain katun sebelum Covid-19	12	2.667	5.861	49.704	4.142	949,053
Kain katun sesudah Covid-19	12	0	4.809	25.196	2099,67	1336,495
Kain PE sebelum Covid-19	12	204	972	7.700	641,67	220,873
Kain PE sesudah Covid-19	12	0	844	5.446	453,83	260,205
Kain TC sebelum Covid-19	12	108	520	3.864	321,92	104,462
Kain TC sesudah Covid-19	12	0	343	2.533	211,08	121,859

Dapat dilihat dari tabel 2 terdapat hasil olah data sebelum Covid-19 tahun 2019 dan sesudah Covid-19 tahun 2020. Berdasarkan hasil statistik deskriptif volume penjualan PT.BAT menunjukkan bahwa volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 memiliki minimum 2667 rol sedangkan volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 memiliki minimum 0 . Untuk nilai maksimum volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 memiliki hasil 5861 rol sedangkan volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 memiliki hasil 4809 rol. Untuk nilai sum volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 memiliki nilai 49.704 sedangkan volume penjualan sesudah Covid-19 memiliki nilai 25.196. Untuk nilai *mean* volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 memiliki nilai 4.142 sedangkan volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 memiliki nilai 2099,67. Dan untuk nilai *Std.Deviation* volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 memiliki nilai 949,053 sedangkan volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 memiliki nilai 1336,495.

Dari hasil statistik deskriptif volume penjualan kain PE pada PT.BAT menunjukkan bahwa nilai minimum volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 memiliki hasil 204 rol sedangkan volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 memiliki minimum 0. Untuk nilai maksimum volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 memiliki hasil 972 rol sedangkan volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 memiliki hasil 844 rol. Untuk nilai sum volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 memiliki nilai 7.700 sedangkan volume penjualan sesudah Covid-19 memiliki nilai 5.446. Untuk nilai *mean* volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 memiliki nilai 641,67 sedangkan volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 memiliki

nilai 453,83. Dan untuk nilai *Std.Deviation* volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 memiliki nilai 220,873 sedangkan volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 memiliki nilai 260,205.

Dari hasil statistik deskriptif volume penjualan kain TC pada PT.BAT menunjukkan bahwa volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 memiliki hasil minimum 108 rol sedangkan volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 memiliki minimum 0. Untuk nilai maksimum volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 memiliki hasil 520 rol sedangkan volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 memiliki hasil 343 rol. Untuk nilai sum volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 memiliki nilai 3.864 sedangkan volume penjualan sesudah Covid-19 memiliki nilai 2.533. Untuk nilai *mean* volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 memiliki nilai 321,92 sedangkan volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 memiliki nilai 211,08. Dan untuk nilai *Std. Deviation* volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 memiliki nilai 104,462 sedangkan volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 memiliki nilai 121,859.

UJI NORMALITAS

Pada uji normalitas ini apabila nilai signifikan > 0.05 maka distribusi normal, namun apabila nilai signifikan $< 0,05$ maka distribusi tidak normal. Uji normalitas yang akan dilakukan menggunakan uji *Shapiro-Wilk*, karena penelitian ini menggunakan kurang dari 50 data. Berikut merupakan hasil uji normalitas sebagai berikut :

Tabel 3 Hasil Uji Normalitas

	Shapiro-Wilk			Keterangan
	Statistic	Df	Sig	
Kain Katun Sebelum Covid-19	,968	12	,891	Berdistribusi Normal
Kain Katun Sesudah Covid-19	,922	12	,305	Berdistribusi Normal
Kain PE Sebelum Covid-19	,966	12	,865	Berdistribusi Normal
Kain PE Sesudah Covid-19	,920	12	,283	Berdistribusi Normal
Kain TC Sebelum Covid-19	,972	12	,929	Berdistribusi Normal
Kain TC Sesudah Covid-	,875	12	,077	Berdistribusi Normal

Berdasarkan tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa hasil volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,891 yang mana nilai $>$ dari 0,05 maka data terdistribusi normal, sedangkan dengan volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,305 yang mana nilai $>$ dari 0,05 maka data terdistribusi normal. Pada volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,865 yang mana nilai $>$ dari 0,05 maka data terdistribusi normal, begitu juga dengan volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,283 yang mana nilai $>$ dari 0,05 maka data terdistribusi normal. Pada volume penjualan kain TC sebelum Covid-

19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,929 yang mana nilai > dari 0,05 maka data terdistribusi normal, sedangkan volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 menunjukkan hasil nilai signifikan 0,077 yang mana nilai > dari 0,05 maka data terdistribusi normal. Dapat disimpulkan bahwa seluruh data terdistribusi normal.

UJI HIPOTESIS

• VOLUME PENJUALAN KAIN KATUN

Berdasarkan hasil penelitian volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah Covid-19 (rata- rata per tahun) sebagai berikut :

Tabel 4 Hasil Uji rata-rata

No.	Uraian	Sebelum Covid-19 (tahun 2019)	Sesudah Covid-19 (tahun 2020)
1	Volume penjualan (rol)	49.704	25.196
2	Banyak data	12	12
3	Rata-rata volume penjualan	4.142	2.099,67

Dari tabel 4 dapat dilihat bahwa total volume penjualan kain katun sebelum Covid-19 adalah 49.704 rol dan jumlah volume penjualan kain katun sesudah Covid-19 adalah 25.196 rol. Rata- rata volume penjualan kain katun menurun dari sebelum Covid-19 yaitu 4.142 rol menjadi 2.099,67 rol. Artinya rata-rata volume penjualan kain katun di perusahaan PT.BAT mengalami penurunan pada saat sesudah Covid-19. Untuk melihat signifikansi perbedaan volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah Covid-19, maka dilakukan sebagai berikut :

Tabel 5 Hasil Uji Hipotesis

Pair	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)	
				Lower	Upper				
1	sebelum_covid19 - sesudah_covid19	2042,333	1697,656	490,071	963,694	3120,972	4,167	11	,002

Dari Tabel 5 diperoleh hasil bahwa nilai signifikansi (2-tailed) sebesar 0,002 atau lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak dan H1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan nyata dan signifikan volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah Covid-19.

• VOLUME PENJUALAN KAIN PE

Berdasarkan hasil penelitian volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah Covid-19 (rata- rata per tahun) sebagai berikut :

Tabel 6 Hasil Uji rata-rata

No	Uraian	Sebelum Covid-19 (tahun 2019)	Sesudah Covid-19 (tahun 2020)
----	--------	-------------------------------	-------------------------------

1	Volume penjualan (roll)	7.700	5.446
2	Banyak data	12	12
3	Rata-rata volume penjualan	641,67	453,83

Dari Tabel 6 dapat dilihat bahwa total volume penjualan kain PE sebelum Covid-19 adalah 7.700 rol dan jumlah volume penjualan kain PE sesudah Covid-19 adalah 5.446 rol. Rata-rata volume penjualan kain PE menurun dari sebelum Covid-19 yaitu 641,67 rol menjadi 453,83 rol. Artinya rata-rata volume penjualan kain PE di perusahaan PT.BAT mengalami penurunan pada saat sesudah Covid-19. Untuk melihat signifikansi perbedaan volume penjualan kain PE sebelum dan sesudah Covid-19, maka dilakukan sebagai berikut :

Tabel 7 Hasil Uji Hipotesis

Pair	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
				Lower	Upper			
1	sebelum_covid19 - sesudah_covid19	187,833	278,793	80,481	10,697	364,970	2,33411	,040

Dari Tabel 1.7 diperoleh hasil bahwa nilai signifikansi (2-tailed) sebesar 0,040 atau lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak dan H1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan nyata dan signifikan volume penjualan kain PE sebelum dan sesudah Covid-19.

• **VOLUME PENJUALAN KAIN TC**

Berdasarkan hasil penelitian volume penjualan kain katun sebelum dan sesudah Covid-19 (rata-rata per tahun) sebagai berikut:

Tabel 8 Hasil Uji rata-rata

No.	Uraian	Sebelum Covid-19 (tahun 2019)	Sesudah Covid-19 (tahun 2020)
1	Volume penjualan (rol)	3.863	2.533
2	Banyak data	12	12
3	Rata-rata volume penjualan	321,92	211,08

Dari Tabel 1.8 dapat dilihat bahwa total volume penjualan kain TC sebelum Covid-19 adalah 3.864 rol dan jumlah volume penjualan kain TC sesudah Covid-19 adalah 2.533 rol. Rata-rata volume penjualan kain TC menurun dari sebelum Covid-19 yaitu 321,92 rol menjadi 211,08 rol. Artinya rata-rata volume penjualan kain TC di perusahaan PT.BAT mengalami penurunan pada saat sesudah Covid-19. Untuk melihat signifikansi perbedaan volume penjualan kain TC sebelum dan sesudah Covid-19, maka dilakukan sebagai berikut :

Tabel 9 Hasil Uji Hipotesis

Pair	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
				Lower	Upper			
1	sebelum_covid19 - sesudah_covid19	110,833	138,314	39,928	22,953	198,714	2,77611	,018

Dari Tabel 1.9 diperoleh hasil bahwa nilai signifikansi (2-tailed) sebesar 0.018 atau lebih kecil dari 0.05 maka H0 ditolak dan H1 diterima. Sehingga disimpulkan ada perbedaan nyata dan signifikansi volume penjualan kain TC sebelum dan sesudah Covid-19.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian perbandingan volume penjualan sebelum dan sesudah pandemi Covid-19 pada periode Januari-Desember tahun 2019 dan Januari-Desember tahun 2020 memperoleh nilai signifikan (2-tailed) lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak dan H1. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan nyata dan signifikan volume penjualan sebelum dan sesudah pandemi Covid-19 di PT. BAT, dimana hasil ini mendukung hipotesis yang diajukan.

SARAN

Saran bagi penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menambah waktu yang lebih lama lagi. Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan hanya mengambil jangka waktu 2 tahun yaitu tahun 2019 dan tahun 2020, sedangkan pandemi Covid-19 masih berjalan sampai saat ini. Selain itu diharapkan untuk menambah variabel yang digunakan dengan tujuan agar penelitian yang dilakukan lebih akurat.

6. REFERENSI

Budiwanto, S. (2017). Metode statistika untuk mengolah data keolahragaan. *Metode Statistika*, 1–233.

Masrul, M., Abdillah, L. A., Tasnim, T., Simarmata, J., Daud, D., Sulaiman, O. K., Prianto, C., Iqbal, M., Purnomo, A., & Febrianty, F. (2020). *Pandemik COVID-19: Persoalan dan Refleksi di Indonesia*. Yayasan Kita Menulis.

Nainggolan, L. E., Yuniningsih, Y., Sahir, S. H., Faried, A. I., Hasyadi, K., Widyastuti, R. D., Saragih, S. L., Angraini, F. D. P., Surbakti, E., & Pakpahan, M. (2020). *Belajar dari Covid-19: Perspektif Ekonomi dan Kesehatan*. Yayasan Kita Menulis.

Negeri, T. K. K. D. (2020). Pedoman umum menghadapi PANDEMI COVID-19 bagi pemerintah daerah: pencegahan, pengendalian, diagnosis dan manajemen. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

Nuryadi, N., Astuti, T. D., Sri Utami, E., & Budiantara, M. (2017). *Dasar-Dasar Statstk Penelitian*. Sibuku Media.

Pangaribuan, M. T., & Munandar, A. I. (2021). Kebijakan Pemerintah DKI Jakarta Menangani Pandemi Covid-19. *Government: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 14(1), 1–9.

- Panjalu, K. (2021). "Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Volume Penjualan Dengan Sistem Direct Selling Di UD. Permata Bunda NgunutG Tulungagung." UIN Satu Tulungagung.
- Perindustrian, K. (2021). Mendorong Kinerja Industri Tekstil dan Produk Tekstil di Tengah Pandemi. Buku Analisis Pembangunan Industri, 1–37.
- Pratama, J. Y., & Situmorang, I. R. (2022). Analysis of the Impact of Covid-19 and Company Policies on Sales Volume in the New Normal Period (Case Study: Medan Market Center). PROCEEDING INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMIC CONFERENCE (IBEC), 1, 86–97.
- Rochaety, E., & Ratih Tresnawati, A. M. (2019). Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS.
- Rompas, D., Tumbuan, W. J. F. A., & Sumarauw, J. S. B. (2017). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 5(3).
- Sadiqin, A. (2021). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Volume Penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya Tahun 2020. JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS), 1(4), 334–339.
- Sari, D. P. (n.d.). PENGARUH HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI PINANG DESA SIDOMUKTI KEC.DENDANG.
- Swastha Basu, 2018, Manajemen Penjualan Edisi 3, penerbit BPFE, Yogyakarta. Tosepu, R., Gunawan, J., Effendy, D. S., Lestari, H., Bahar, H., & Asfian, P. (2020).
- Correlation between weather and Covid-19 pandemic in Jakarta, Indonesia. Science of the Total Environment, 725, 138436.
- Winarni, E., Putra, I. E., Tamtomo, H., & Arif, M. (2021). Analysis of the Impact of Covid- Analysis of the Impact of Covid-19 on Sales Volume, Revenue, Income (Case Study of Vegetable Traders at Angso Duo Market, Jambi): Analysis of the Impact of Covid-19 on Sales Volume, Revenue, Income (Case Study of Vegetable Traders at Angso Dua Market, Jambi). ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research, 5(2), 211–222.