

**ANALISIS PENJUALAN *HANDPHONE* SEBELUM DAN SAAT
COVID-19 PADA CV. SRIWIJAYA SELULAR PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi**



Diajukan Oleh :

Adelia Fitriani

1701120138

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

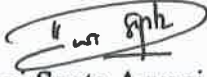
UNIVERSITAS TRIDINANTI

2023

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PALEMBANG

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : ADELIA FITRIANI
Nomor Pokok : 1701120138
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN *HANDPHONE* SEBELUM
DAN SAAT *COVID-19* PADA CV. SRIWIJAYA
SELULAR PALEMBANG.

Pembimbing Skripsi : 
Tanggal24/03/23..... Pembimbing I : Hj. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si, Ak,CA
NIDN. 0206098502

Tanggal20/03/23..... Pembimbing II : 
Pipit Fitri Rahayu, SE., M.Si
NIDN. 0210049001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Prodi Akuntansi

Tanggal...24/03/23.....

Tanggal...24/03/23.....



Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak.CA, CSRS
NIDN: 0205025401

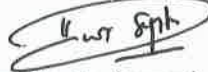
Meti Zuliyana, S.E., M.Si, Ak,CA, CSRS
NIDN: 0205056071

24/03/23 / PS / OFE / 23


UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : ADELIA FITRIANI
Nomor Pokok : 1701120138
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN *HANDPHONE* SEBELUM
DAN SAAT *COVID-19* PADA CV. SRIWIJAYA
SELULAR PALEMBANG.

Penguji Skripsi :
Tanggal²⁷/₀₃/₂₃ Ketua Penguji :  Hj. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si, Ak,CA
NIDN. 0206098502

Tanggal²⁸/₀₃/₂₃ Penguji II :  Pipit Fitri Rahayu, SE., M.Si
NIDN. 0210049001


Tanggal²⁸/₀₃/₂₃ Penguji II :  Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak,CA, CSRS
NIDN: 0205026401

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Tanggal²⁷/₀₃/₂₃




Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak,CA, CSRS
NIDN: 0205026401

Ketua Prodi Akuntansi

Tanggal²⁷/₀₃/₂₃

Meti Zuliyana, S.E., M.Si, Ak,CA, CSRS
NIDN: 0205056071

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

“Barangsiapa yang menginginkan kejernihan hatinya hendaknya dia lebih mengutamakan Allah daripada menuruti berbagai keinginan hawa nafsunya. “

- Ibnu Qoyyim Rahimahullah.

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- Allah SWT yang senantiasa memberikan kemudahan selama proses penyusunan skripsi**
- Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan setiap langkah dan keputusanku**
- Saudara ku tersayang yang memberikan dukungan moral dan finansial**
- Sahabat ku yang selalu ada**
- Rekan kerja di Sriwijaya Selular**
- Angkatan 2017**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul *ANALISIS PENJUALAN HANDPHONE SEBELUM DAN SAAT COVID-19 PADA CV. SRIWIJAYA SELULAR PALEMBANG*. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata-1 program studi akuntansi di Universitas Tridinanti.

Dalam proses pembuatan Skripsi ini penulis mengalami beberapa kesulitan dan hambatan, penulis juga menyadari dalam menyusun Skripsi masih terdapat banyak kekurangan. Tetapi penulis akan terus berusaha memperbaikinya dan berharap dikemudian hari akan mencapai hasil yang maksimal.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini :

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE.,M.Si.,Ak.,CA,CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinanti.
3. Ibu Meti Zuliyana S.E., M.Si., Ak.CA, CSRS Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti.
4. Ibu Hj. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si, Ak,CA Selaku Pembimbing I.
5. Ibu Pipit Fitri Rahayu, SE.,M.Si Selaku Pembimbing II.
6. Seluruh dosen dan civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
7. Sriwijaya Selular yang telah memberikan akses terbuka untuk melakukan penelitian.

8. Kedua orang tua yang selalu mendoakan dan memberi semangat penulis selama proses yang dilalui.
9. Keluarga besar yang selalu memberikan semangat.
10. Teman-teman penulis diangkatan 2017 yang selalu bersama pada saat-saat berjuang dalam proses perkuliahan.

Kepada semua pihak yang telah membantu penulis, dengan segala kerendahan hati, penulis banyak menyampaikan terima kasih. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal bagi kebaikan yang diberikan.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan skripsi ini juga terbuka atas masukan berupa kritik dan saran dari semua pihak untuk menjadi sempurna.

Palembang, Maret 2023

Penulis,

Adelia Fitriani

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Adelia Fitriani

NIM : 1701120138

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Prodi : Akuntansi/S1

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul *ANALISIS PENJUALAN HANDPHONE SEBELUM DAN SAAT COVID-19 PADA CV. SRIWIJAYA SELULAR PALEMBANG* dibuat dengan sungguh-sungguh dan tidak melakukan penjiplakan/plagiat terhadap karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya siap untuk menanggung segala konsekuensinya.

Palembang, 15 April 2023



Adelia Fitriani

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	viii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis	8
2.1.1 Pendapatan	8
2.1.1.1 Pengertian Pendapatan	8

2.1.1.2 Sumber Pendapatan	9
2.1.1.3 Kriteria Pendapatan	10
2.1.2 Penjualan	12
2.1.2.1 Pengertian Penjualan	12
2.1.2.2 Jenis-Jenis Penjualan	13
2.1.2.3 Tahapan-Tahapan Penjualan	14
2.1.2.4 Cara Penjualan	17
2.2 Penelitian Lain Yang Relevan	19
2.3 Kerangka Berfikir	22
2.4 Hipotesis	23

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	24
3.1.1 Tempat Penelitian	24
3.1.2 Waktu Penelitian	24
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	24
3.2.1 Sumber Data	24
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	25
3.3 Populasi, Sampel, dan Sampling	26
3.3.1 Populasi	26
3.3.2 Sampel	26
3.3.3 Teknik <i>Sampling</i>	26
3.4 Rancangan Penelitian	27
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	28

3.6 Instrumen Penelitian	29
3.7 Teknik Analisis Data	29
3.7.1 Statistik Deskriptif.....	36
3.7.2 Uji Normalitas	37
3.7.3 Uji Hipotesis	38
3.7.3 Uji Beda (<i>Paired Sample t-Test</i>)	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	40
4.1.1 Gambaran Umum CV. Sriwijaya Selular	40
4.1.2 Visi dan Misi	42
4.1.3 Struktur Organisasi	42
4.1.4 Aktivitas Perusahaan	47
4.1.5 Daftar Produk dan Harga Jual HP pada CV. Sriwijaya Selular	48
4.1.6 Data Penjualan <i>Handphone</i> pada CV. Sriwijaya Selular	53
4.1.7 Hasil Statistik Deskriptif	55
4.1.8 Hasil Uji Normalitas	56
4.1.9 Hasil Uji Beda (<i>Paired Sample T-test</i>).....	57
4.2 Pembahasan	57
4.2.1 Analisis Penjualan <i>Handphone</i> Sebelum Dan Sesudah <i>Covid-19</i> Pada CV. Sriwijaya Selular Palembang.....	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	63
---------------------	----

5.2 Saran	63
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel :	
1.1 Penjualan <i>Handphone</i> CV. Sriwijaya Selular 2019-2022.....	5
2.1 Penelitian Lain Yang Relevan.....	19
3.1 Variabel dan Definisi Operasional	28
4.1 Daftar Produk dan Harga Jual <i>Handphone</i> CV. Sriwijaya Selular Periode 2022	48
4.2 Penjualan <i>Handphone</i> CV. Sriwijaya Selular Sebelum Covid-19	53
4.3 Penjualan <i>Handphone</i> CV. Sriwijaya Selular Sesudah Covid-19	54
4.4 Hasil Uji <i>Paired Sample Statistics</i>	55
4.5 Hasil Uji Normalitas	57
4.6 Hasil <i>Paired Sample T-test</i>	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar :	
1.1 Pertumbuhan Penjualan <i>Handphone</i> Q4 2021 Menurut IDC...	3
2.1 Kerangka Berpikir	22
4.1 Struktur Organisasi Sriwijaya Selular	42

ABSTRAK

Adelia Fitriani, Analisis Penjualan *Handphone* Sebelum Dan Saat *Covid-19* Pada Cv. Sriwijaya Selular Palembang. (Dibawah bimbingan Ibu Hj. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si, Ak,CA dan Ibu Pipit Fitri Rahayu, SE.,M.Si)

Penjualan merupakan kegiatan mengajak orang lain agar bersedia membeli atau menerima barang maupun jasa yang ditawarkan oleh penjual dengan menetapkan kesepakatan harga antara kedua belah pihak sebelum terjadi pertukaran antara barang yang dijual dengan uang sebagai alat penukarnya, dengan tujuan untuk saling menguntungkan antara kedua belah pihak. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan penjualan *Handphone* sebelum dan saat *covid-19* pada CV. Sriwijaya Selular Palembang. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan penjualan bulanan pada CV. Sriwijaya Selular tahun 2019-2022. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif menggunakan uji beda (*paired sample-t test*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil Uji *Paired Sample T-test* (Uji Beda) menunjukkan bahwa diperoleh nilai signifikansi penelitian sebesar $0,028 < 0,05$ dengan nilai t thitung sebesar $2,353 > 2,069$ t tabel. Berdasarkan hasil tersebut diatas, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Terdapat perbedaan tingkat penjualan yang signifikan sebelum dan saat pandemi *Covid-19* pada CV. Sriwijaya Selular.

Kata Kunci : Perbandingan penjualan *Handphone*

ABSTRACT

Adelia Fitriani, Analysis of Mobile Phone Sales Before and After Covid-19 at Cv. Sriwijaya Cellular Palembang. (Under the guidance of Mrs. Hj. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si, Ak, CA and Mrs. Pipit Fitri Rahayu, SE., M.Si)

Sales is an activity of inviting other people to be willing to buy or accept the goods or services offered by the seller by setting a price agreement between the two parties before an exchange occurs between the goods being sold with money as a medium of exchange, with the aim of mutual benefit between the two parties. The purpose of this study was to find out whether there were differences in cellphone sales before and during Covid-19 at CV. Sriwijaya Cellular Palembang. The data source in this study is secondary data in the form of monthly sales reports on CV. Sriwijaya Selular 2019-2022. The analysis technique in this study was a quantitative descriptive analysis using a different test (paired sample-t test).

The results showed that the results of the Paired Sample T-test (Different Test) showed that the research significance value was $0.028 < 0.05$ with a t-count value of $2.353 > 2.069$ t table. Based on the results above, then H_0 is rejected and H_a is accepted. So it can be concluded that there were significant differences in sales levels before and during the Covid-19 pandemic at CV. Srivijaya Cellular.

Keywords: Comparison of Mobile sales

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Adelia Fitriani, merupakan putri dari pasangan Rasiman dan Agustina yang lahir di Palembang, 20 Juni 1998. Beralamat di Jalan Mayor Zen, Lorong Bu Sri No. 024 Mengawali jenjang pendidikan di SD Negeri 206 Palembang, dan melanjutkan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 34 Palembang, kemudian melanjutkan jenjang menengah atas di SMA Negeri 7 Palembang, kemudian mengikuti Program Akuntansi 1 Tahun di Palcomtech, dan melanjutkan jenjang pendidikan tinggi di Universitas Tridinanti Palembang, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi dari tahun 2017 hingga saat ini. Saat ini, bekerja sebagai Admin Customer Care pada CV. Sriwijaya Selular Palembang dengan pengalaman kerja selama 4 tahun.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Covid-19 merupakan wabah virus pada akhir tahun 2019 yang pertama kali dideteksi di Wuhan, Republik Rakyat China. Virus *Covid-19* menyebar dan berkembang ke seluruh belahan benua sehingga tak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga turut melemahkan perekonomian global. Hal tersebut terjadi dikarenakan turunnya minat belanja masyarakat yang akibat dari pembatasan sosial baik didalam negeri maupun luar negeri.

Pandemi di Indonesia sendiri menyebabkan beberapa Pemerintah Daerah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang berimplikasi terhadap pembatasan aktivitas masyarakat, termasuk aktivitas ekonomi, aktivitas pendidikan, dan aktivitas sosial lainnya. Pembatasan aktivitas masyarakat sebagai upaya penanganan pandemi *Covid-19* telah menimbulkan kerugian ekonomi yang signifikan secara nasional (Hadiwardoyo, 2020). Hal tersebut ditunjukkan dengan melemahnya perekonomian nasional akibat pandemi *Covid-19*, dimana pada tahun 2019 pertumbuhan ekonomi sebesar 5,02% namun sejak terjadinya pandemi tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 2,97%.

Pandemi *Covid-19* ini menyebabkan adanya pergeseran dan perubahan pola pada kebiasaan konsumsi masyarakat. Masa PSBB menjadi waktu yang tepat bagi perusahaan untuk dapat lebih fleksibel dan menyesuaikan diri dalam situasi

terbaru. Ini telah mendorong perusahaan untuk mengembangkan strategi yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa berdasarkan kebutuhan bisnis mereka (Chetty et al., 2020). Perusahaan-perusahaan dapat mempertahankan penjualannya dengan mengadopsi teknologi terbaru agar dapat menjual produk dan jasa secara *online*.

Menurut Swastha (2019:8-10), “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Salah satu industri yang terdampak akibat pandemi *Covid-19* di Indonesia adalah bidang telekomunikasi khususnya penjualan *handphone*. Dampak yang terjadi diantaranya berkurangnya pendapatan, omset yang menurun, hingga berbagai kendala keuangan yang berakibat pada pengurangan karyawan. Hal ini dikarenakan permintaan *handphone* yang meningkat akan tetapi beberapa pengiriman terhambat dari luar ke dalam negeri akibat diberlakukannya PSBB di berbagai daerah. Daya beli masyarakat terhadap *handphone* semakin meningkat di masa ini dikarenakan segala bentuk aktivitas baik sekolah, bekerja, maupun hiburan dilakukan melalui jarak jauh atau *teleconference*. Hal ini membuat persaingan penjualan *smartphone* semakin ketat. Hal ini terbukti berdasarkan

riset Internetindo Data Center (IDC) Indonesia 2021 bahwa terdapat top 5 brand di Indonesia yaitu *Vivo*, *Oppo*, *Samsung*, *Xiaomi*, dan *Realme*. Berikut ini adalah data pertumbuhan penjualan *handphone* menurut Internetindo Data Center (IDC) Indonesia pada kuartal ke-empat ditahun 2021.

Gambar 1.1
Pertumbuhan Penjualan *Handphone* Q4 2021
Menurut IDC



(Sumber : IDC, 2022)

Kenaikan dan penurunan penjualan dapat disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari faktor dalam perusahaan maupun faktor dari luar perusahaan itu sendiri. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Khuriyati (2013), penyebab penurunan omzet penjualan secara terperinci yang dinyatakan dalam bentuk angka sejauh mana faktor tersebut mempengaruhi penurunan omzet penjualan yang meliputi, penurunan kualitas produk, seringnya kosongnya persediaan barang, penggunaan teknologi teknologi, persaingan sebesar perubahan selera konsumen, munculnya barang pengganti dan ketersediaan pemasok. Sedangkan menurut (Rusma et al., 2017) penyebab turunnya penjualan produk dipengaruhi oleh selera konsumen,

barang pengganti, pesaing, pemasok, kualitas barang, persediaan bahan baku dan teknologi.

Pertumbuhan penjualan perusahaan dapat dicapai dengan meningkatkan penjualan perusahaan, memperluas bisnis melalui akuisisi atau merger, pengembangan produk, pertumbuhan laba, diversifikasi produk, dan peningkatan jumlah karyawan perusahaan (Hassan, 2013). Menurut Higgins (2022), Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator peningkatan dari penjualan tahun sekarang dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya dan dinyatakan dalam bentuk skala persentase (Carvalho dan Costa, 2014). Dalam penelitian Feng (2017), Lechner (2016) dan Parida (2016), pertumbuhan penjualan perusahaan pada dasarnya dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Pertama, faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dan dapat diatur dan dikendalikan oleh perusahaan; seperti keputusan penambahan modal perusahaan, penambahan tenaga kerja, penentuan proporsi laba ditahan, merger, akuisisi, penetapan utang untuk investasi, struktur manajerial dan lain-lain. Kedua, faktor eksternal adalah faktor di luar perusahaan yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti; harga bahan baku, perilaku pesaing, kondisi makro ekonomi dan politik, suku bunga pinjaman, iklim usaha dan struktur pasar. Faktor-faktor tersebut jika diindikasikan sebagai nilai positif akan meningkatkan pertumbuhan penjualan perusahaan.

CV. Sriwijaya Selular merupakan salah satu toko yang menjual *handphone* yang terletak di kota Palembang dan telah memiliki beberapa cabang di Sumatera Selatan. Perusahaan ini menyediakan berbagai jenis dan merk *smartphone* dan aksesoris yang menunjang penggunaannya. Selama masa pandemi *Covid-19*, CV. Sriwijaya Selular tetap beroperasi dan melakukan penjualan untuk memenuhi berbagai permintaan konsumen yang semakin meningkat setiap harinya. Adapun data penjualan *Handphone* CV. Sriwijaya Selular dari tahun 2019 sampai dengan 2022 yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1
Penjualan *Handphone* CV. Sriwijaya Selular
2019-2022

No	Tahun	Jumlah Penjualan (Rupiah)	Total
1	2019	Rp. 12.012.228.544	Rp 56,668,313,401
2	2020	Rp. 44.656.084.857	
3	2021	Rp. 53.290.866.736	Rp 67,772,771,138
4	2022	Rp. 14.481.904.042	

(Sumber : CV. Sriwijaya Selular, 2022)

Berdasarkan tabel 1.1, terjadi fluktuasi yang cenderung mengalami kenaikan pada penjualan *Handpone* CV. Sriwijaya Selular di tahun 2019 sampai dengan 2021. Hal tersebut dapat diketahui dengan jumlah penjualan di tahun 2019 sebesar Rp. 12.012.228.544. Pada tahun 2020 meningkat sebesar Rp. 44.656.084.857. Pada tahun 2021 kembali meningkat dengan signifikan dan tercatat sebagai tahun penjualan tertinggi sebesar Rp. 53.290.866.736, dan pada 2022 penjualan terjun bebas ke angka Rp. 14.481.904.042.

Penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Ali (2021) dengan judul Analisis Penjualan

Konter Qiana Cell Pada Masa Pandemi *Covid-19*. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan pada kounter Qiana Cell tiap bulannya meningkat dan membuat perkembangan yang cukup pesat sehingga terdapat 4 kounter dalam tahun 2020. Hal ini juga tidak lepas dari sumber daya manusia yang menggerakkan usaha yang berpengalaman dan pendidikan sarana, juga di pengaruhi oleh pemilihan tempat yang strategis serta strategi dalam penjualan produk yang menarik.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Nadia Tri Apriani (2022) yang berjudul Analisis Perbandingan Penjualan Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19 Pada Pasar Ternak Muara Bulian. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan hewan ternak Sapi, Kerbau, Kambing tahun 2018-2019 sebelum Pandemi COVID-19 lebih besar dari pada penjualan hewan ternak Sapi, Kerbau, Kambing tahun 2020-2021.

Berdasarkan latar belakang, fenomena penelitian, dan penelitian terdahulu maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ ANALISIS PENJUALAN *HANDPHONE* SEBELUM DAN SAAT COVID-19 PADA CV. SRIWIJAYA SELULAR PALEMBANG ”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan yaitu : “Apakah terdapat perbedaan penjualan *Handphone* sebelum dan saat *covid-19* pada CV. Sriwijaya Selular Palembang?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini yaitu : “Untuk mengetahui perbedaan Penjualan *Handphone* Sebelum dan Saat *Covid-19* pada CV. Sriwijaya Selular Palembang.”

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka peneliti berharap dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak diantaranya :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman baru bagi peneliti dibidang akuntansi serta ilmu pengetahuan yang diperoleh pada masa perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi bagi perusahaan sebagai bahan evaluasi dan sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan.

3. Bagi Civitas Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bahan penelitian baru bagi peneliti selanjutnya serta dapat menambahkan variabel baru lainnya yang belum pernah dilakukan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, A. M., Hayatie, M. N., Nurani, M. F., & Annisa, R. (2021). *Analisis Pendapatan Penjualan Konter Qiana Cell Pada Masa Pandemi Covid-19: Analisis Pendapatan Penjualan Konter Qiana Cell Pada Masa Pandemi Covid-19. Jurnal Humaniora Teknologi*, 7(2), 8-14.
- Apriani, N. T., Sumantri, S., & Darma, B. (2022). *Analisis Perbandingan Penjualan Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19 Pada Pasar Ternak Muara Bulian. JURNAL MAHASISWA*, 2(1).
- Carvalho, L. and Costa, T. (2014), “*Small and medium enterprises (SMEs) and competitiveness: an empirical study*”, *Journal of Management Studies*, Vol. 2 No. 2, pp. 88-95
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI., (2017), *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 : Penyajian Laporan Keuangan : Ikatan Akuntan Indonesia*
- Feng, H., Morgan, N. A., & Rego, L. L. (2017). *Firm capabilities and growth: the moderating role of market conditions. Journal of the Academy of Marketing Science*, 45(1), 76-92.
- Harahap, Sofyan Syafari, 2013, *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Hassan, M. U., U, Q. S., Sharif, S., and Mukhtar, A. (2013). *Impact of marketing strategy creativity on organizational performance via marketing strategy implementation effectiveness: Empirical evidence from pakistani organizations. Middle-East Journal of Scientific Research*, 16(2), 164–273
- Hery. (2016). *Mengenal dan Memahami dasar dasar laporan keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Ikatan Akuntan Indonesia., 2015. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 Laporan Keuangan*, Jakarta: IAI.
- Kadir. 2015. “*Statistika Terapan: Konsep, Contoh dan Analisis Data dengan Program SPSS/Lisrel dalam Penelitian*”. Jakarta: Rajawali.
- Kartikahadi, Hans. dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Jakarta : Salemba Empat
- Khuriyati, Thina. 2013. *Faktor-Faktor Penyebab Penurunan Omzet Penjualan Pada Industri Kerajinan Monel di Desa Kriyan Kabupaten Jepara*. Semarang: Skripsi Universitas Negeri Semarang

- Lechner, C., Lorenzoni, G., & Tundis, E. (2016). *Vertical disintegration of production and the rise of market for brands. Journal of Business Venturing Insights*, 6, 1-6.
- O'Higgins, C., Andreeva, T., & Goya, N. A. (2022). *The hows and whys of foreign operation mode combinations: The role of knowledge processes. Journal of World Business*, 57(2), 101303.
- Sari, Andrea Cahya Fantika, Mustamim Mustamim, and Nailly El Muna. "ANALISIS PENJUALAN ES OTIEK JOMBANG DIMASA PANDEMI." *Izdihar: Jurnal Ekonomi Syariah* 1.1 (2021): 19-34.
- Sjödín, D. R., Parida, V., & Wincent, J. (2016). *Value co-creation process of integrated product-services: Effect of role ambiguities and relational coping strategies. Industrial Marketing Management*, 56, 108-119.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Susilawati, E., & Mulyana, A. (2018). Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada PT Indocement Tunggal Prakarsa (Persero) Tbk Periode Tahun 2010-2017. *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*, 1(2), 74-87.
- Swastha. (2014). *Manajemen Pemasaran*. BPF: Yogyakarta
- Widharta, Willy Pratama dan Sugiono Sugiharto. 2013. *Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai. Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* Vol. 2 No. 1 Hal 1-15. Surabaya.
- Winarno, Slamet Heri. 2017. "Penilaian Kinerja Keuangan Perusahaan Melalui Analisis Rasio Profitabilitas." *Jurnal Moneter* 6(2):106–12.
- Yuliana. (2020). *Corona Virus Diseases. Wellness and Healthy Magazine*, 2(1), 190.