

**DAMPAK PENURUNAN HARGA MASKER
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
(STUDI KASUS ANNA NANASHOP BANJARBARU)**

Annisa Dewi Saputri

Manajemen, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin

Email : annisadewisaputri19@gmail.com

ABSTRAK

Annisa Dewi Saputri, 2022, Dampak Penurunan Harga Masker Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Anna Nanashop Banjarbaru), Pembimbing I : Hj. Lamsah, Pembimbing II : Dwi Wahyu Artaningsih.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji Dampak penurunan harga masker dalam upaya meningkatkan penjualan Pada Anna Nanashop.

Rancangan Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, penelitian ini melakukan survey langsung ke lapangan dengan cara wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan data penjualan selama periode yang ditentukan peneliti, maka di dapatkan hasil laporan data penjualan keseluruhan produk yang dijual Anna Nanashop selama bulan Januari sampai dengan April tahun 2022, hasil dari turun naiknya penjualan disebabkan perubahan ada dan tidaknya stok masker tersebut diperjual belikan di Anna Nanashop dengan harga dibawah standar pasar, membuat perubahan penjualan yang signifikan dan terlihat berdampak terhadap penjualan barang lain dimana saat masker tersebut ada maka penjualan produk lain mengalami peningkatan, begitupun sebaliknya saat masker mengalami kekosongan stok maka penjualan produk lain mengalami penurunan. Maka dari itu penurunan harga masker terhadap penjualan produk lain di Anna Nanashop memberikan Dampak Positif lebih dominan dibandingkan Dampak Negatif, sehingga dapat dilihat bahwa saat Anna Nanashop melakukan penurunan harga masker memberikan lebih banyak manfaat atau keuntungan terhadap keberlangsungan penjualan di Toko Anna Nanashop.

Kata Kunci : Dampak Penurunan Harga

ABSTRACT

Annisa Dewi Saputri, 2022, Impact of Declining Mask Prices in an Effort to Increase Sales (Case Study of Anna Nanashop Banjarbaru), Supervisor I : Hj. Lamsah, Advisor II : Dwi Wahyu Artiningsih.

This Study aims to examine the impact of the decline in mask prices in an effort to increase sales at Anna Nanashop.

The design of this research is descriptive qualitative research, this research conducts a direct survey to the field by means of interviews.

The results showed sales data during the period determined by the research, so the results of the sales data report on the overall products sold at Anna Nanashop during January to April 2022, the results of the ups and down of sales were due to changes in whether or not the stock of masks were traded in Anna Nanashop with prices below market standards, made a significant change in sales and seemed to have an impact on the sale of other goods where when the masks were available, the sales of other products decreased. Therefore, the decline in the price of masks on the sale of other products at Anna Nanashop has a more dominant Positive Impact than the Negative Impact, so it can be seen that when Anna Nanashop made a decrease in the price of mask, it provided more benefits or profits for the sustainability of sales at the Anna Nanashop store.

Keywords : Impact of Price Decrease

PENDAHULUAN

Perkembangan dibidang perekonomian selama ini telah banyak membawa akibat yang cukup pesat dalam dunia usaha. Sehubungan dengan itu maka berakibat timbulnya persaingan yang ketat diantara perusahaan-perusahaan tersebut. Baik itu persaingan antar perusahaan sejenis maupun perusahaan tidak sejenis.

Dalam usaha persaingan yang sangat ketat saat ini, menyadari pemasaran semata-mata tidak hanya melakukan proses penjualan saja, akan tetapi juga harus menuntut kejelian perusahaan dalam menerapkan suatu kebijakan yang akan dibuatnya. Dalam usaha memenangkan persaingan tersebut, perusahaan perlu menerapkan berbagai konsep, strategi dan kebijakan pemasaran yang bertujuan agar produk yang dihasilkan tetap diminati oleh pasar. Harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli, walaupun faktor-faktor non harga telah menjadi semakin penting dalam perilaku pembeli. Selama ini harga masih tetap merupakan salah satu unsur terpenting dalam menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan.

Penentuan harga barang dan jasa merupakan strategi kunci sebagai akibat dari berbagai hal seperti persaingan yang semakin ketat, Rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi, dan peluang bagi suatu usaha untuk memantapkan posisinya di pasar.

Dikemukakan oleh Nawawi (2011) dalam bauran pemasaran, harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi pemasaran suatu produk. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para konsumen saat mereka mencari suatu produk, sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus, sebelum mereka memutuskan membeli barang maupun menggunakan jasa. Dari kebiasaan para konsumen, strategi penetapan harga sangat berpengaruh terhadap penjualan maupun pemasaran produk yang ditawarkan. Sehingga perusahaan hendaknya mempertimbangkan dengan baik setiap keputusan terkait masalah harga, karena kesalahan dalam menetapkan harga akan mempengaruhi volume penjualan perusahaan. Dimana apabila harga terlalu mahal, maka akan terjadi kemungkinan penurunan pendapatan karena pelanggan akan mencari produk yang lebih murah harganya.

Di era modern ini adanya perubahan yang cepat dalam selera dan persaingan yang ketat merupakan suatu kenyataan yang dapat kita lihat di bidang perdagangan, khususnya perdagangan bidang fashion. Pakaian merupakan keputusan primer yang diperlukan bagi semua orang selain dengan kebutuhan pokok seperti makan.

Konsep kehidupan manusia di era Covid-19 sekarang ini tidak bisa lepas dari penggunaan masker. Keberadaan masker dan penggunaannya tidak muncul baru-baru ini saja. Sebab apabila dilacak lebih jauh, adanya masker sudah ada sejak ratusan tahun lalu. Masker mengalami berbagai perkembangan dari zaman ke zaman. Mulai dari bahan, model hingga penyebab penggunaannya. Dimasa pandemi saat ini penggunaan masker adalah hal utama yang harus dilakukan untuk pencegahan penularan penyakit Covid-19, hal ini membuat manusia sangat bergantung dengan masker jenis apapun. Saat ini masker telah menjadi salah satu kebutuhan setiap orang yang sangat penting keberadaannya. Demi aman dari Covid-19 setiap orang harus menggunakan masker jika hendak bepergian keluar rumah.

Hal ini lah yang menjadikan penjualan masker meningkat sangat tinggi, ditambah peraturan wajib mengenakan masker sudah banyak dikeluarkan di berbagai negara sejak pandemi virus corona muncul dan menyebar di awal 2020 lalu.

Produsen masker sempat kewalahan saat pandemi mulai masuk ke Indonesia, inilah yang menjadi penyebab harga masker saat itu melambung tinggi. Faktor penyebab yang menimbulkan kenaikan harga jual masker yaitu faktor permintaan, faktor produksi dan faktor campuran. Namun seiringnya berjalan waktu harga masker pun mengalami penurunan harga yang disebabkan oleh beberapa faktor yaitu terjadi karena produksi yang melimpah dari produsen utama yaitu Negara China, serta peralihan produksi industri ke alat kesehatan di berbagai negara.

Harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan elemen lain menghasilkan biaya, mungkin harga adalah elemen termudah dalam program namun membutuhkan banyak waktu (Kotler dan Kelle, 2016).

Begitu pentingnya harga ini menjadikan harga sebagai salah satu bagian dari promosi untuk menarik konsumen. Salah satu strategi yang digunakan adalah potongan harga.

Karena peminat pemakai masker di masa pandemi meningkat, hal ini dimanfaatkan Anna Nanashop untuk menjual beberapa jenis masker, hal ini merupakan keuntungan yang membuat Anna Nanashop semakin terkenal karena menjual masker dengan harga yang murah dari pada harga dipasaran.

Faktor yang membuat permintaan masker di masa pandemi meningkat di Anna Nanashop yaitu harga yang terjangkau, harga masker yang murah di antara pesaing lain dan kualitas barang yang baik.

Permasalahan yang dihadapi perusahaan pun bukan hanya berupa peluang-peluang, melainkan juga kesulitan (ancaman). Hal-hal tersebut membuat pemilik Anna Nanashop harus berani mengambil keputusan yang tepat agar pencapaian tujuan-tujuan perusahaan dapat terlaksana secara efektif dan efisien.

Dari uraian latar belakang diatas, maka peneliti melakukan sebuah penelitian yang berjudul **“Dampak Penurunan Harga Masker Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Anna Nanashop Kota Banjarbaru).”**

Perumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang telah dipaparkan tersebut, maka perumusan masalah di penelitian ini yaitu **“Bagaimana Dampak Penurunan Harga Masker Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Anna Nanashop.”**

Tujuan Penelitian

Berdasarkan paparan perumusan masalah tersebut, maka tujuan di penelitian ini yaitu **“Mengetahui Dampak Penurunan Harga Masker Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Anna Nanashop.”**

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data asli atau natural. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Meleong, 2011).

Peneliti menggunakan penelitian kualitatif supaya memahami secara mendalam terhadap fenomena yang terjadi dengan cara pendekatan langsung dengan obyek yang sedang diamati. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode pengumpulan data menggunakan metode deskriptif berdasarkan pengamatan dan wawancara. Peneliti akan menjawab rumusan masalah dengan mencari data kualitatif berupa pernyataan uraian yang akan memberikan informasi mengenai hal yang diteliti. Dan data-data yang diperlukan melalui wawancara, catatan lapangan dan foto sebagai dokumentasi.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan cara berikut :

1. Observasi
Pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung pada pemilik Anna Nanashop untuk mengetahui keadaan sesungguhnya pada penjualan di toko tersebut.
2. Wawancara
Kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan kepada pemilik dan karyawan di Anna Nanashop.
3. Studi Kepustakaan
Menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang menjadi obyek penelitian.
4. Dokumentasi
Merupakan pengumpulan data berupa bukti fisik dari berbagai informasi yang relevan berupa foto, video, tulisan dan sebagainya, (Sugiono, 2011). Metode dokumentasi ini digunakan sebagai pelengkap informasi dari penggunaan metode observasi dan wawancara yang hasilnya akan lebih terpercaya. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkn data foto saat wawancara dan beberapa dokumen yang didapatkan di Anna Nanashop.

Sumber Data dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Data Primer
Adalah data yang dikumpulkan dari sumber asli dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian, (Hasan, 2002). Data ini diperoleh secara langsung dari informan dengan teknik observasi langsung, (Sugiono, 2014). Peneliti dapat melakukan pengamatan, wawancara informan, catatan lapangan dan penggunaan dokumen. Sumber data primer di penelitian ini adalah wawancara dengan pemilik dan karyawan Anna Nanashop.
2. Data Sekunder

Adalah data pendukung yang diperoleh dari sumber lain berkaitan dengan penelitian, (Sugiono, 2014). Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data karena dikumpulkan dari literatur, berupa buku, artikel, jurnal dan penelitian terdahulu yang sesuai dengan penelitian di lapangan dengan tujuan memperkuat temuan dan melengkapi informasi data primer. Penelitian melakukan pengamatan dan studi pustaka untuk mendapat data dukungan.

Teknik Analisis Data

Dalam teknik analisis data, penelitian menggunakan metode deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa dan kejadian yang terjadi. Metode penelitian deskriptif digunakan dengan tujuan memberikan gambaran atau analisa suatu hasil penelitian, tetapi bukan digunakan sebagai pembuat kesimpulan yang lebih luas. (Sugiono, 2011).

Dalam hal ini peneliti tidak mencari maupun menguji hipotesis, peneliti hanya menjelaskan peristiwa. Jenis penelitian deskriptif kualitatif data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka, melainkan berupa kata-kata, bahasa dan gambar yang dipenuhi makna. Melalui jenis penelitian deskriptif ini hasil yang diperoleh mengenai fenomena yang terjadi. Metode ini menganalisis data-data yang diperoleh dikumpulkan, dianalisa dan akan diinterpretasikan sebagai hasil analisa kualitatif. Analisa ini digunakan sebagai alat untuk mengetahui dan menjelaskan mengenai gambaran Dampak Penurunan Harga Masker Terhadap Penjualan.

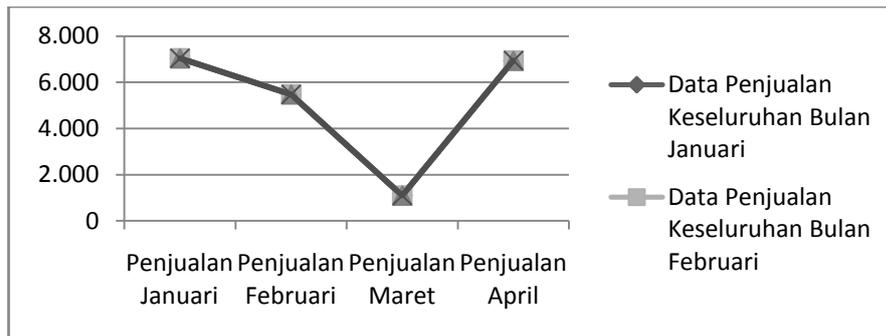
PEMBAHASAN

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan melakukan wawancara dan observasi langsung ke lokasi yang menjadi tempat penelitian. Wawancara dilakukan terhadap keseluruhan karyawan yang bekerja di Anna Nanashop, maka didapatkan deskripsi penelitian dampak penurunan harga masker dalam meningkatkan penjualan di Anna Nanashop sebagai berikut.

Dari data penjualan selama periode yang ditentukan peneliti, maka di dapatkan hasil laporan data penjualan keseluruhan produk yang dijual di Anna Nanashop selama bulan januari sampai dengan april tahun 2022, dimana didapatkan bahwa data penjualan pada awal bulan januari beberapa jenis masker mulai diperjual belikan, dan itu membuat peningkatan penjualan produk sebanyak 7.041 pcs, kemudian pada bulan februari produk masker yang diperjualbelikan sempat mengalami kekosongan stok, sehingga menyebabkan penurunan penjualan menjadi 5.482 pcs, selanjutnya pada bulan maret stok masih belum tersedia di Anna Nanashop, sehingga mengalami penurunan penjualan kembali menjadi 1.098 pcs, setelah dua bulan mengalami penurunann kekosongan stok masker yaitu pada bulan februari dan maret, awal april masker kembali *ready* stok, sehingga membuat peningkatan penjualan menjadi 6.939 pcs.

Setelah melihat perubahan ada atau tidaknya stok masker tersebut diperjual belikan di Anna Nanashop dengan harga dibawah standar pasar, membuat perubahan penjualan yang signifikan dan terlihat berdampak terhadap penjualan barang lain dimana saat masker tersebut ada maka penjualan produk lain mengalami peningkatan, begitupun sebaliknya saat masker mengalami kekosongan stok maka penjualan produk lain mengalami penurunan.

Berikut gambar grafik laporan dari penjualan selama bulan januari sampai dengan april 2022.



Sumber : admin operasional Anna Nanashop, 2022

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa sumber seperti yang diungkapkan pemilik dari Anna Nanashop yaitu “saat covid 19 pertama kali muncul di kalimantan selatan, pemerintah provinsi langsung menurunkan surat pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM), hal ini yang membuat usaha saya sangat berdampak terhadap turunnya penjualan, karena usaha saya bergerak di bidang fashion, pada saat itu saya mengalami kendala yang sangat terasa karena saat itu sepi nya penjualan.”

Hal ini sesuai dengan faktor penyebab yang mempengaruhi penjualan menurut Swasta (2014) yaitu kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar dan modal.

Dari data tersebut dapat dimaknai bahwa penjual harus bisa meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk itu penjual harus memahami beberapa hal seperti jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, dan syarat penjualan. Selanjutnya dalam penjualan juga harus mengetahui kondisi pasar dimana pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi penjualan. Dan harus memahami faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan seperti jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembeliannya dan keinginan serta kebutuhannya. Dan yang utama bagi pemilik usaha yaitu harus memiliki modal, karena modal merupakan penunjang bagi terlaksananya kegiatan penjualan.

Kemudian kasir Anna Nanashop yaitu “minat beli bertambah karena harga masker yang dipasarkan sangat beda jauh dibandingkan harga saat pertama kali covid 19 melanda. Saat harga masker turun maka jumlah peminat penjualan toko bertambah, itupun berdampak kepada penjualan produk lain seperti pakaian, sepatu, sandal dan barang lainnya, karena saat pengunjung toko membeli masker maka pengunjung membeli tidak hanya masker namun membeli produk lainnya.”

Hal ini berkaitan dengan teori menurut Andi (2015) yaitu harga menjadi faktor utama yang dapat mempengaruhi pilihan seseorang pembeli, harga cukup berperan dalam menentukan pembelian konsumen, untuk itu sebelum menetapkan suatu harga, sebaiknya perusahaan melihat beberapa referensi harga suatu produk yang dinilai cukup tinggi dalam penjualan. Selanjutnya teori menurut Swasta dan Irawan (2013) tentang indikator harga “kesesuaian harga dengan manfaat, kesesuaian harga dengan kualitas produk, harga terjangkau bagi konsumen.”

Kemudian dari hasil wawancara yang mengatakan “sampai produk masker mulai dipasarkan di toko, mulai saat itu perubahan pengunjung yang dari dibawah 50 orang menjadi diatas 50 orang bahkan mulai kembali normal.”

Mencakup beberapa sebab yaitu peningkatan pengunjung dikarenakan masker tersebut bisa menjadi alasan utama melakukan pembelian secara *offline*. Dimana dengan tingkat pengunjung yang signifikan akan menarik perhatian pengunjung

lainnya maupun pengunjung baru untuk sekedar melihat-lihat produk yang bisa menjadi pancingan untuk membeli produk lainnya yang disediakan di toko.

Dalam paparan wawancara dan observasi semua karyawan tentang dampak positif dan negatif dari penurunan harga masker dalam upaya meningkatkan penjualan, dapat diambil hasil dengan memberikan jawaban mengenai dampak positif dan negatif yang disebutkan sebagai berikut :

a. Dampak positif :

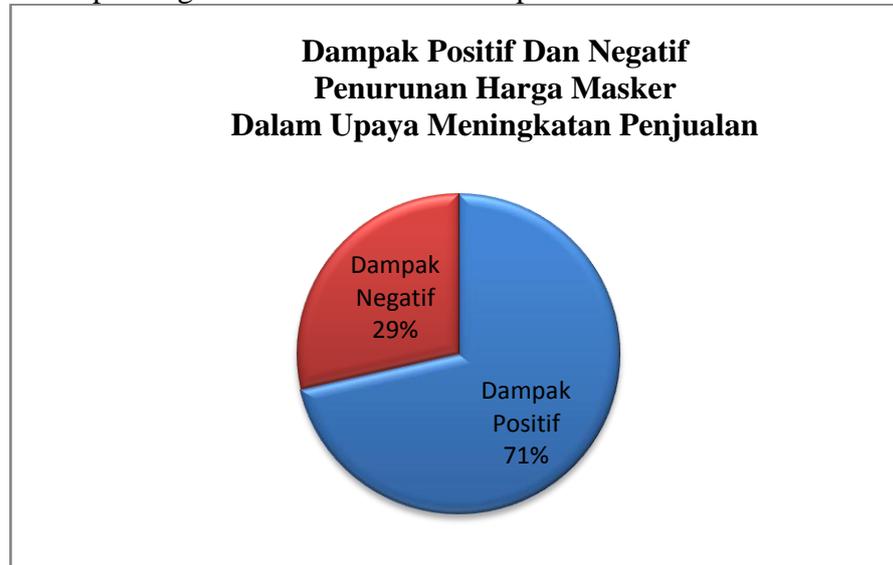
- Bertambahnya reseller (pelanggan) baru.
- Mendapatkan tawaran kerja sama dari reseller (pelanggan).
- Mendapatkan keuntungan yang banyak dengan menjual masker murah namun tidak murahan.
- Penambahan jumlah pengunjung toko.
- Penambahan jumlah pengunjung baru.
- Penambahan jumlah pendapatan.
- Penambahan jumlah penjualan produk lain seperti pakaian, sepatu, sandal, tas lokal maupun tas impor, dan lainnya.
- Penambahan jumlah pembelian secara online.
- Peningkatan jumlah pengunjung akun toko online Anna Nanashop.
- Peningkatan jumlah pembelian produk lain.
- Penambahan jumlah pengikut akun toko online Anna Nanashop.
- Penambahan jumlah transaksi secara onlien.
- Produk lainnya seperti pakaian, celana, hijab dan sebagainya ikut terjual habis.
- Produk baru cepat dalam proses pengiriman, dikarenakan produk yang tersedia di toko cepat habisnya.
- Peningkatan penjualan produk lain.
- Berkurangnya tumpukan barang di gudang.
- Mempercepat perputaran barang baru yang dipasarkan.
- Meminimalisir kerusakan barang lainnya.
- Penambahan jumlah penjualan.
- Penambahan jumlah pendapatan.

b. Dampak Negatif

- Toko cepat kotor, karena beberapa pembeli luput dari pengawasan dan meninggalkan bekas sampah makanan, dan sampah lainnya seperti tisyu.
- Pajangan yang di toko cepat berantakan.
- Antrian dikamar ganti yang cukup panjang, karena tidak adanya jumlah pembatasan dalam mencoba produk.
- Dengan adanya sistem *cash on delivery* (COD) membuat beberapa pembelian melakukan pembatalan transaksi dan itu yang membuat kerugian yang cukup terlihat karena barang yang telah siap sampai ke tangan pembeli malah harus kembali ke penjual, itu membuat penjual harus membayarkan uang ongkir kepada pihak pengiriman (JNT).
- Penambahan jumlah pengunjung toko membuat beberapa orang tidak mematuhi anjuran pemerintah sehingga menyebabkan kerumunan manusia.
- Banyaknya pemalsuan produk, dengna menggunakan merk yang sama.
- Persaingan usaha dengan olshop lain yang semakin tinggi.
- Dengan banyak nya pesaing usaha membuat minimnya keuntungan yang didapatkan demi mempertahankan harga masker paling murah di antara olshop lainnya.

Dapat disimpulkan bahwa penurunan harga masker terhadap penjualan produk lain di Anna Nanashop memberikan dampak positif lebih dominan dibandingkan dampak negatif, sehingga dapat dilihat bahwa saat Anna Nanashop melakukan penurunan harga masker memberikan lebih banyak manfaat atau keuntungan terhadap keberlangsungan penjualan di Anna Nanashop.

Berikut grafik yang menunjukkan bahwa dalam penurunan harga masker dalam upaya meningkatkan penjualan lebih memberikan dampak positif dari pada dampak negatif untuk Anna Nanashop.



Sumber : admin operasional Anna Nanashop, 2022

PENUTUP

a. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada hasil penelitian yang terkait dampak penurunan harga masker dalam upaya meningkatkan penjualan Anna Nanashop, maka disimpulkan sebagai berikut.

Awal mula covid 19 melanda kalimantan selatan, sangat mempengaruhi semua penjualan *online* bahkan *offline* di Anna Nanashop. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan keseluruhan karyawan Anna Nanashop bahwa covid 19 sangat mempengaruhi penjualan, sampai saat nya Anna Nanashop melakukan penjualan produk masker jenis earlopp dan duckbil dibawah harga pasar, hal tersebut membuat Anna Nanashop mulai terjadi peningkatan terhadap penjualan, bahkan penjualan produk lain ikut berpengaruh. Karena saat pembeli sedang datang ke toko atau bahkan membeli produk masker melalui toko online Anna Nanashop, hal itu berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk lain seperti produk pakaian, tas dan sebagainya. Sehingga produk lain tersebut ikut laku bersamaan dengan pembeian produk masker jenis earlopp dan duckbil. Dapat dilihat dari hasil wawancara, maka penurunan harga masker memberikan dampak positif yang lebih banyak daripada dampak negatif, hal ini sesuai dengan keinginan pemilik toko dalam hal meyakinkan, mempengaruhi dan memberi kesan kepada pembeli bahkan pengunjung toko untuk tujuan meyakinkan serta mendukung usaha Anna Nanashop.

b. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka hal yang disarankan oleh peneliti kepada penjual yaitu dengan

turunnya harga masker, penjual harus tetap mempertahankan kualitas produk yang dipasarkan. Karena dengan kualitas yang sama maka setiap pelanggan akan selalu kembali membeli dan setia untuk selalu belanja di Anna Nanashop. Begitupun dengan mempertahankan harga dan kualitas masker, kualitas dan harga produk lain yang dipasarkan harus selalu dijaga bahkan ditambah dalam hal kebaguan produk, dimana hal tersebut dapat membuat pembeli selalu bertahan untuk belanja di Anna Nanashop. Dan jangan kendor terhadap prosedur kesehatan dari pemerintah, karena ramainya toko membuat pembeli berdasakan sampai melupakan bahwa pentingnya menjaga kesehatan di masa new normal.

REFERENSI

- Andi Mustahrinal : *Analisis penurunan harga jual karet terhadap pendapatan pedagang bakso pespektif ekonomi islam (studi di kecamatan Pondok Kubang kabupaten Bengkulu Tengah)*. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Arief Mariansyah Putra : *Pengaruh harga jual terhadap volume penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) di unit usaha Betung*. Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Fitrah, Muh, dan Lutfiyah. 2018. *Metologi penelitian kualitatif*.
- Hasan, M. Iqbal. 2022. *pokok-pokok materi metologi penelitian dan aplikasinya*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Jurnal Equilibrium Haslia Genda, Mustafa Muhani, Lenteng Bustami Vol 3 No. 2 2013 Hal 233-240 : *Analisis pengaruh penetapan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan air mineral pada PT. Asera Tirta posidina di kota Palopo*.
- Jurnal Khairul Rahmat Gunawan : *Dampak covid -19 terhadap penjualan masker dan handsenitizer di kabupaten Sumenep*.
- Jurnal Matdio Siahaan : *Analisis pengaruh harga dan promosi terhadap peningkatan penjualan tiket pada PT. XYZ Tours & Travel*.
- Lexy J. Moleong, *metologi penelitian kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya, 2010), hal. 6
- Moleong, Lexy J. 2008. *Metologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Nazir, Moh. 2013. *Metode penelitian*. Bogor : ghalia Indonesia.
- Putri Susan Imaltin : *Analisis dampak covid-19 pada pendapatan pedagang masker medis di kelurahan An Delima kecamatan Tampan kota Pekanbaru ditinjau dari perspspektif ekonomi syariah*.
- Putriana suharfin : *Analisis faktor yang mendorong belanja online pada mahasiswa di kota Medan*.

Rina Fatmawati : *Pengaruh strategi pemasaran terhadap omset penjualan di toko busana Aditiya Arosbaya Bangkalan*. Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Bangkalan.

Sugino, 2014. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : alfabeta.

Sugiono, 2005. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : alfabeta.

Sugiono, 2011. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : alfabeta.

Tati Urrokmah (2018) : *strategi penetapan harga dalam meningkatkan volume penjualan pada Kayla Fashion Serba 35.000 Purwekerto*.

Teguh Wicaksono, S. Kom, MM, 2021 : *Modul sistem informasi pendukung, perencanaan dan pengendalian* .

Yudhanta Marga Anuraga (2010) : *strategi penetapan harga dalam upaya meningkatkan penjualan pada perusahaan sepatu bakti surakarta*.