

# ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI VOLUME PENJUALAN PRODUK SUSU BEAR BRAND PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI INDOMARET SE-KOTA SINGARAJA

Oleh

Putu Christine Nova Friskila, NIM 1817011049

Program Studi Pendidikan Ekonomi

## ABSTRAK

Riset ini bertujuan mengetahui factor-factor yang mempengaruhi volume penjualan serta factor terdominan mempengaruhi volume penjualan produk Bear brand pada masa pandemic *covid 19* di Indomaret Se-Kota Singaraja. Riset ini ialah Sriset kuantitatif. Populasi pada riset ini masyarakat konsumen yang membeli produk Bear brand pada Indomaret Se-Kota Singaraja dan sampelnya berjumlah 384 orang yang diambil dengan memakai rumus lameshow. Teknik pengumpulan data yang dipakai pada riset ini yakni *non probability* dengan cara *incidental/accidental*. Data yang dipakai yakni kuesioner lalu di analisis memakai analisis factor. Hasil pada riset ini membuktikan, (1) Factor-factor yang mempengaruhi volume penjualan ada empat factor yakni produk, harga, distribusi, dan promosi. Besarnya nilai *variantce explained* berturut-turut ialah produk 64.393%, harga 27.938%, distribusi 5.381%, dan promosi 2.287% (2) Factor yang terdominan mempengaruhi volume penjualan produk Bear brand masa pandemic covid 19 di Indomaret Se-Kota Singaraja ialah produk dengan nilai varimax rotation sebesar 64.393%.

**Kata kunci:** Faktor, Volume Penjualan, Produk Susu Bear Brand

## ABSTRACT

*This research aims to determine the factors that affect sales volume and the dominant factors affecting the sales volume of Bear brand products during the COVID-19 in Indomaret throughout Singaraja City. This research is quantitative research. The population in this research is the consumer society who buys Bear brand products at Indomaret in Singaraja City and the sample is 384 people who are taken using the lameshow formula. The data collection technique used in this research is non-probability by incidental/accidental. The data used are questionnaires and then analyzed using factor analysis. The results of this research prove, (1) There are four factors that affect sales volume, namely product, price, distribution, and promotion. The value of the variance explained successively is 64.393% product, 27.938% price, 5.381% distribution, and 2.287% promotion (2) The dominant factor affecting the sales volume of Bear brand products during the covid 19 pandemic at Indomaret throughout Singaraja City is the product with the highest value. varimax rotation is 64.393%.*

**Keywords:** Factors, Sales Volume, Bear Brand Dairy Products