ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN *OFFLINE* DAN PENJUALAN *ONLINE* TERHADAP VOLUME PENJUALAN TOKO FASHION ATTABEE KIDS DI KOTA PALEMBANG

S K R I P S I

OLEH:

DIKI FADILLAH AFDAL
22 22 0012
MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI
PRODI MANAJEMEN
UNIVERSITAS IBA PALEMBANG
2026

S K R I P S I

ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN *OFFLINE* DAN PENJUALAN *ONLINE* TERHADAP VOLUME PENJUALAN TOKO FASHION ATTABEE KIDS DI KOTA PALEMBANG

Dipersiapkan dan disusun oleh :

DIKI FADILLAH AFDAL
22220012
MANAJEMEN

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji
Pada Tanggal : 17 Juli 2026
Dan Dinyatakan Memenuhi Syarat

TIM PENGUJI

Ketua : Dr. Lily Rahmawati Harahap, S.E., M.M. .....

Anggota : Sri Ermeila, S.E., M.Si .....

Anggota : Albizia Pasmawijaya Putera, S.E., M.M., CPMA .....



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi



Esty Naruliza, S.E., MP

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS IBA

PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama	: DIKI FADILLAH AFDAL
NPM	: 22220012
Mata Kuliah Pokok	: MANAJEMEN PEMASARAN
Judul Penelitian	: ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN *OFFLINE* DAN PENJUALAN *ONLINE* TERHADAP VOLUME PENJUALAN TOKO FASHION ATTABEE KIDS DI KOTA PALEMBANG
Tanggal Persetujuan	: 17 Juli 2026

PEMBIMBING SKRIPSI

Ketua,	Anggota,
Esty Nurulita, S.E., M.P	**Sri Ermeila, S.E., M.Si**

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS IBA

Esty Nurulita, S.E., MP

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Diki Fadillah Afdal
Tempat/Tanggal Lahir	: Indra Giri Hulu (Rengat), 23 Mei 2000
Program Studi	: Manajemen
NPM	: 22220012

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Semua data informasi, interpretasi, dan pernyataan yang terdapat dalam pembahasan dan kesimpulan karya ilmiah ini, kecuali yang mencantumkan sumber, adalah hasil pengamatan, penelitian analisis, serta pemikiran saya dengan bimbingan dari pembimbing yang ditunjuk.
2. Karya ilmiah merupakan hasil tulisan asli saya yang belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas IBA maupun di institusi pendidikan tinggi lainnya.

Pernyataan ini dibuat dengan penuh kejujuran dan kesesungguhan hati. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya siap menerima sanksi akademis, termasuk pencabutan gelar yang diperoleh melalui pengajuan karya ilmiah ini.

Palembang, 17 - 07 - 2026

Yang Membuat Pernyataan



DIKI FADILLAH AFDAL

NPM 22 22 00 12

ABSTRAK

ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN *OFFLINE* DAN PENJUALAN *ONLINE* TERHADAP VOLUME PENJUALAN TOKO FASHION ATTABEE KIDS DI KOTA PALEMBANG

Oleh :

DIKI FADILLAH AFDAL

Penulisan Skripsi Ini Di Bawah Bimbingan

Esty Naruliza S.E., M.P
Sebagai Ketua
Sri Ermeila S.E., M.Si
Sebagai Anggota

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis perbandingan penjualan offline dan penjualan online terhadap volume penjualan pada Toko Fashion Attabee Kids di Kota Palembang. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian komparatif dengan pendekatan **mixed method**, yaitu menggabungkan metode kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif diperoleh dari dokumentasi laporan penjualan Toko Fashion Attabee Kids selama periode Januari–Desember 2025, sedangkan data kualitatif diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Analisis data dilakukan menggunakan statistik deskriptif, uji normalitas **Shapiro-Wilk**, dan **Paired Sample t-test** dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata penjualan online sebesar **780,00 unit**, lebih tinggi dibandingkan rata-rata penjualan offline sebesar **543,33 unit**. Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dengan nilai signifikansi penjualan offline sebesar **0,069** dan penjualan online sebesar **0,062**. Selanjutnya, hasil **Paired Sample t-test** menunjukkan nilai **t hitung sebesar -10,759** dengan nilai **Sig. (2-tailed) sebesar 0,000 (< 0,05)**, sehingga **H_0 ditolak dan H_1 diterima**.

Terdapat perbedaan yang signifikan antara penjualan offline dan penjualan online. Penjualan online memberikan kontribusi volume penjualan yang lebih tinggi karena memiliki jangkauan pasar yang lebih luas dan memberikan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan transaksi. Oleh karena itu, penerapan strategi penjualan secara offline dan online secara bersamaan merupakan langkah yang tepat dalam meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar Toko Fashion Attabee Kids.

Kata Kunci : Penjuala *Offline*, Penjualan *Online*, Volume Penjualan.

ABSTRACT

A COMPARATIVE ANALYSIS OF OFFLINE AND ONLINE SALES IN RELATION TO SALES VOLUME AT THE ATTABEE KIDS FASHION STORE IN PALEMBANG

By:

DIKI FADILLAH AFDAL

Writing this thesis under guidance

Esty Naruliza S.E., M.P

As Chairman

Sri Ermeila S.E., M.Si

As a Member

This study aims to analyze the comparison between offline sales and online sales in relation to the sales volume of Attabee Kids Fashion Store in Palembang City. This study employed a comparative research design with a **mixed-method approach**, combining quantitative and qualitative methods. Quantitative data were obtained from the sales reports of Attabee Kids Fashion Store for the period from January to December 2025, while qualitative data were collected through observation, interviews, and documentation.

Data analysis was conducted using descriptive statistics, the **Shapiro-Wilk normality test**, and the **Paired Sample t-test** with the assistance of SPSS. The results showed that the average online sales amounted to **780.00 units**, which was higher than the average offline sales of **543.33 units**. The normality test results indicated that the data were normally distributed, with significance values of **0.069** for offline sales and **0.062** for online sales. Furthermore, the results of the **Paired Sample t-test** showed a calculated **t-value of -10.759** with a **Sig. (2-tailed) value of 0.000 (< 0.05)**, indicating that **H_0 was rejected and H_1 was accepted**.

There is a significant difference between offline sales and online sales. Online sales provide a higher contribution to sales volume because they have a wider market reach and offer greater convenience for consumers when making transactions. Therefore, implementing offline and online sales strategies simultaneously is an appropriate approach to increase sales volume and expand the market share of Attabee Kids Fashion Store.

Keywords: ***Offline Sales***, ***Online Sales***, ***Sales Volume***.