

## Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Volume Penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya Tahun 2020

Mutmainnah<sup>1</sup>, Amin Sadiqin<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>STIE Mahardhika Surabaya

Koresponden: [aminsadiqin@stiemahardhika.ac.id](mailto:aminsadiqin@stiemahardhika.ac.id)

### ABSTRACT

The impact of Covid 19 has a significant impact on various aspects of the world, including Indonesia, especially the industrial sector. This can be seen from the lethargy of the industry that many of us encounter in the form of stalled activities of some industrial sectors. Affected industries led to workforce cuts and a decrease in sales volume. *This study aims to describe the volume of sales at PT Surabaya Makmur Jaya during the Covid 19 pandemic. The method used in this study is qualitative, the approach used in the form of case studies. The data source in this study is the primary data source obtained from internal data of PT Surabaya Makmur Jaya company*  
**Keywords:** *Pandemic, Covid-19, Sales*

### ABSTRAK

Dampak Covid 19 memberikan pengaruh yang cukup signifikan terhadap berbagai aspek yang ada di dunia, termasuk Indonesia, khususnya sektor industri. Hal ini dapat dilihat dari lesunya industri yang banyak kita jumpai berupa macetnya kegiatan beberapa sektor industri. Industri yang terdampak menyebabkan pemangkasan tenaga kerja dan penurunan volume penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang volume penjualan di PT Surabaya Makmur Jaya dimasa pandemi Covid 19. Dalam penelitian kali ini peneliti menggunakan metode kualitatif, dan pendekatan berupa studi kasus. Pada penelitian ini sumber data yang diperoleh adalah sumber data primer yang diperoleh dari data internal perusahaan PT Surabaya Makmur Jaya  
**Kata Kunci :** *Pandemi, Covid-19, Penjualan*

*Chronicle of Article: Received (12,07,2021); Revised (30,07,2021); and Published (28,08, 2021)*

©2021 Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS)

**How to cite this article:** Mutmainnah, & 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), pp. 334-339. Available at: <https://embiss.com/index.php/embiss/article/view/43>

### PENDAHULUAN

Pandemi global virus Corona, atau yang dikenal sebagai Covid-19, telah menyebar ke seluruh dunia. Pandemi ini menimbulkan ancaman bagi semua Negara yang ada di dunia, termasuk Indonesia. Resiko penularan menimbulkan kekhawatiran masyarakat, sehingga mempengaruhi kehidupan sosial masyarakat. Pandemi Covid-19 memiliki efek negatif pada ekonomi mikro dan

ekonomi makro. Hal ini mengancam perekonomian dan stabilitas regional suatu negara. Banyak faktor yang akan terdampak terutama faktor seperti distribusi komoditas, ekspor-impor, dan kegiatan produksi atau operasional suatu kegiatan industri. Richard dkk. menyatakan bahwa kebijakan pemerintah dalam menghadapi pandemi Covid-19 juga sangat mempengaruhi kesehatan ekonomi suatu negara. Di Indonesia, Pemerintah telah menetapkan situasi darurat nasional pada Maret 2020. Hingga dikeluarkannya peraturan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar diatur dalam Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 9 Tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar. Peraturan ini membatasi interaksi masyarakat, termasuk aktivitas ekonomi. Hal ini dilakukan untuk mencegah penyebaran lebih lanjut. Kebijakan tersebut meningkatkan resiko terhadap beberapa sektor industri yang berakibat pada terganggunya rantai pasok, tenaga kerja, penjualan, kesinambungan bisnis hingga arus kas usaha mereka.

Banyak kegiatan industri terhenti akibat pandemi Covid-19. Selain itu konsumsi masyarakat yang mulai menurun akibat pandemi Covid-19. Hal ini tentu akan mengganggu siklus penjualan industri yang ada di Indonesia, khususnya di Jawa Timur. Dari data yang diambil dari BPS Provinsi Jawa Timur, ekonomi Jawa Timur, Triwulan III-2020 jika dibandingkan Triwulan III-2019 (y-on-y) terkontraksi 3,75 persen. Dari sisi produksi, pertumbuhan tertinggi pada Lapangan Usaha Informasi dan Komunikasi sebesar 9,53 persen, diikuti Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial sebesar 8,55 persen. Dari sisi pengeluaran, pertumbuhan tertinggi pada Komponen Ekspor Luar Negeri sebesar 22,11 persen dan Pengeluaran Konsumsi LNPRT sebesar 2,96 persen. Sedangkan komponen lainnya terkontraksi. Ini artinya sektor ekonomi sangat terdampak akibat dari adanya pandemi Covid-19.

Banyak perusahaan telah mengalami penurunan penjualan dan harga pokok penjualan selama tahun 2020 yang seharusnya dianggap "tidak normal." Menurunnya kegiatan ekonomi dalam hal ini penjualan akibat pandemi virus corona (COVID-19) dan gangguan ekonomi yang diakibatkannya tentunya mengharuskan beberapa sektor industri untuk melakukan penyesuaian. Kinerja perusahaan dapat dilihat dari keuntungan yang diperoleh tiap periodenya. Perusahaan yang dijadikan studi kasus penelitian ini adalah PT Surabaya Makmur Jaya yang merupakan perusahaan pengumpulan dan transporter limbah B3. Adapun tujuan penelitian ini untuk menelaah terhadap volume penjualan yang dilakukan pada PT Surabaya Makmur Jaya.

Kerugian ekonomi akibat virus corona memiliki perbedaan antara satu unit bisnis dengan unit bisnis lainnya. Itu berdasarkan beberapa faktor antara lain jenis usaha, besar kecilnya perusahaan, sektor formal-informal, dan kebijakan perusahaan. Jenis usaha seperti makanan dan komoditas utama diasumsikan akan bertahan meskipun ini akan terpengaruh oleh kebijakan PSBB. Sebaliknya, kebutuhan sekunder seperti pakaian, pariwisata, dan hiburan akan mengalami penurunan akibat kebijakan PSBB. Ada empat sektor yang paling tertekena imbas karena wabah virus corona, seperti sektor rumah tangga, UMKM, industri, dan keuangan. Di sisi lain, ada beberapa jenis bisnis yang meningkat, seperti alat kesehatan: masker dan personal Alat Pelindung Diri (APD) yang saat ini dibutuhkan oleh paramedis. Ukuran perusahaan juga sangat mempengaruhi perbedaan dampak, terutama dari modal, aset atau kesehatan keuangan dari unit bisnis. Ukuran perusahaan diukur dengan total aset untuk membantu perusahaan untuk mempertahankan bisnis mereka dalam krisis. Sektor informal dominan di semua negara berkembang negara-negara di dunia. Pekerja informal termasuk rumah industri, UMKM, freelancer, dll. Sedangkan sektor formal adalah PNS, pegawai perusahaan publik, polisi, tentara, dll. BPS tahun 2019 melaporkan bahwa persentase sektor informal 57,27% atau 74,08 juta.

Sektor informal menjadi yang paling rentan sektor ke krisis ekonomi selama virus corona pandemi yang disebabkan oleh pembatasan interaksi sosial di luar rumah, oleh karena itu sebagian besar sektor informal belum bisa sepenuhnya menerapkan Work From Home (WFH) . Alhasil, penghasilan yang biasa didapat setiap hari atau setiap minggu menjadi berkurang atau bahkan sementara tidak mendapatkan penghasilan. Penurunan daya beli masyarakat berdampak pada kelangsungan operasional suatu industri, yaitu penjualan.

Aktivitas perekonomian terdampak secara signifikan dan sangat tidak menguntungkan akibat adanya pandemi Covid-19. Bahkan tidak bisa dipastikan berapa lama perekonomian dan sektor industri akan pulih kembali.

Penjualan dalam konteks bisnis umum melibatkan pertukaran uang atau nilai baik untuk transfer kepemilikan barang atau properti atau hak untuk layanan. Unsur-unsur yang harus ada agar suatu penjualan menjadi sah adalah: (1) Kompetensi penjual dan pembeli untuk menandatangani kontrak; (2) Kesepakatan bersama tentang persyaratan pertukaran; (3) Sesuatu yang dapat dialihkan (barang, hak milik, hak atas jasa tertentu, dll); dan (4) Suatu imbalan dalam bentuk uang (atau nilai yang setara) yang dibayarkan atau dijanjikan.

Penjualan mengacu pada volume barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan selama periode pelaporan. Ketika dikonversi ke dalam jumlah mata uang, penjualan diposisikan di bagian atas laporan laba rugi, setelah itu biaya operasional dan lainnya dikurangi untuk sampai pada angka untung atau rugi. Penjualan juga dapat muncul dalam laporan laba rugi sebagai penjualan kotor, setelah itu retur dan potongan penjualan dikurangkan darinya untuk menunjukkan angka penjualan bersih. Istilah ini juga dapat merujuk pada organisasi penjualan bisnis.

Setiap perusahaan pasti memiliki target volume penjualan tertentu yang hendak dicapai. Tentunya diharapkan dapat bertambah setiap periodenya. Tujuannya diantaranya ialah untuk memperoleh laba, dan menunjang pertumbuhan perusahaan. IAI memadankan *income* dengan penghasilan yang meliputi pendapatan dan untung. Teori pelaporan laba ada 2 yaitu laba akuntansi dan laba ekonomi.

Aspek perekonomian telah mengalami perubahan yang sangat signifikan akibat daripada pandemi Covid-19. PT Surabaya Makmur Jaya merupakan perusahaan pengumpulan limbah B3 yang komoditas utamanya ialah berupa oli bekas (limbah cair). Semenjak diterapkannya PSBB oleh pemerintah dalam rangka menekan angka penyebaran virus ini, penerimaan stok oli bekas mengalami penurunan yang cukup signifikan. Selain itu, dari sisi harga mengalami menyebabkan penurunan karena dari aktivitas pengolahan kembali hasil limbah tersebut juga mengalami penurunan.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Menurut Moleong (2007:330), penelitian kualitatif merupakan teknik umum yang biasanya digunakan untuk menambah keabsahan data penelitian .Teknik ini disebut triangulasi. Triangulasi didefinisikan sebagai teknik pengumpulan data dengan menggabungkan beberapa perbedaan informasi pengumpulan data dan beberapa perbedaan sumber data.

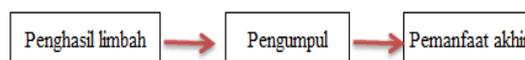
Dalam metode ini letak fokus pendalamannya secara empiris sehingga hasil dari penelitian ini berupa sesuatu yg lebih komprehensif, selain itu metode penelitian kualitatif berdasarkan fenomena yang ada saat ini dan ini sangat relevan digunakan untuk mengkaji pada tema yang diangkat penulis yaitu pengaruh pandemi covid 19 terhadap penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui pengaruh pandemi Covid-19 terhadap volume penjualan, sehingga data yang dikumpulkan bersifat deskriptif.

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah teknik dokumentasi. Teknik ini merupakan catatan atas peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi dapat berupa gambar, tulisan, atau karya monumental dari seseorang. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer. Data primer, yaitu data yang berasal langsung dari objek penelitian atau responden, baik individu maupun kelompok. Sumber data dalam penelitian ini adalah data internal perusahaan PT Surabaya Makmur Jaya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Meningkatnya kasus COVID-19 berdampak pada perekonomian dunia termasuk Indonesia. Banyak sektor industri terdampak dan penurunan penjualan bahkan berhentinya kegiatan operasional beberapa industri. Penyebaran Covid tertinggi berada di pulau Jawa, sehingga cukup banyak industri yang terdampak khususnya di Jawa Timur. Untuk mengetahui pengaruh pandemi Covid-19 terhadap volume penjualan di Jawa Timur khususnya, peneliti melakukan penelitian dampak Covid-19 terhadap salah satu Industri yang ada di Jawa Timur, yakni PT Surabaya Makmur Jaya.

Alur penjualan yang terjadi di PT Surabaya Makmur Jaya yang merupakan perusahaan pengumpul limbah B3 ialah penghasil limbah yang berasal dari limbah industri yang kemudian diserahkan kepada pengumpul dan berakhir ke pemanfaat limbah akhir atau pemusnah.



Hasil dari pengumpulan sangat menentukan hasil penjualan yang akan diserahkan kepada pemanfaat akhir. Pada tahun 2018 arus penerimaan barang yang tercatat di PT Surabaya Makmur Jaya secara kuantitas total 6.340.013 liter dan arus barang keluar tercatat sebanyak 6.5527.913 liter. Sedangkan pada volume penjualan tercatat sebesar Rp.19.582.739.000,- tahun berikutnya 2019 penerimaan barang total 7.252.260 liter dan volume penjualan surplus 22.013.254.076,- dan diakhir pembukuan tahun 2020 penerimaan barang total 3.590.226 liter volume penjualan defisit ke Rp. 11.200.464.230,- telah terjadi penurunan dimana laporan kuartal akhir tahun 2019 tercatat tumbuh 12% kemudian di kuartal akhir tahun 2020 tercatat -49%, dengan demikian volume penjualan dari tahun ke tahun mengalami penurunan dibandingkan di tahun sebelumnya dicatat 2 tahun sebelum tahun 2020.

Thn	arus barang diterima (qtt/ltr) (a)	arus barang keluar(qtt/ltr) (b)	volume penjualan (Rp)	% (a)	% (b)
2018	6.340.013	6.527.913	19.583.739.000		
2019	7.001.352	7.252.260	22.013.254.076	11	12
2020	3.214.370	3.590.226	11.200.646.230	- 51	- 49

Dari data yang diperoleh peneliti pada tahun 2018-2019 mengalami surplus sampai 12% kenaikan, dan dicatatkan pembukuan akhir tahun 2020 mengalami defisit hingga -49%. Bidang usaha pengumpul limbah ini tidak bisa terhindar dari pandemi dikarenakan efek yang dihasilkan sangat meluas dampaknya termasuk kegiatan yang berjalan di perusahaan ini. Strategi yang diterapkan untuk bisa tetap eksis dan bertahan adalah memaksimalkan pemasukan yang ada dan memperluas jaringan dari pada penghasil limbah atau pengumpul.

Dari data yang sudah disampaikan diatas, dapat dianalisa arus barang masuk dan keluar serta hasil (volume) penjualan mengalami penurunan yang cukup signifikan dimulai tahun 2020 yang merupakan awal Pandemi Covid-19 di Indonesia. Merebaknya pandemik covid 19 sejak awal tahun 2020 membuat tantangan kian berat, daya beli masyarakat makin tertekan sehingga akan bertampak terhadap permintaan product, dan pergerakan barang yang semakin sempit. Hal ini

tidak terlepas dari peraturan pemerintah yang menerapkan regulasi *lockdown* atau Pembatasan Sosial Berskala Besar di beberapa kota yang mengakibatkan aktifitas masyarakat pada umumnya begitu sangat di batasi dan kerja dirumah saja di perkantoran yang diisi 50% itu sangat berdampak pada volume penurunan penjualan yang tajam. Ilustrasi sederhananya dari kajian dilapangan adalah penghasil limbah atau masyarakat itu sendiri lebih banyak berdiam dirumah sehingga tidak ada limbah yang di hasil kan kemudian pengumpul yang biasa mengambil limbah tersebut tentu berkurang yang akan di setorkan ke pemanfaat akhir.

## SIMPULAN DAN SARAN

Pandemi Covid-19 yang terjadi Indonesia ini bahkan di belahan dunia merupakan bencana non alam, wabah corona ini merubah secara langsung kehidupan manusia baik secara sosial, ekonomi dan lain-lain, disini penulis mengatakan secara empiris tentang ekonomi dimana mengkaji pengaruh pandemi covid 19 terhadap volume penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya pada tahun 2020, perusahaan terkena dampak penurunan aktivitas bisnis dimana menurunnya volume penjualan yang menurun hingga 50% dari tahun sebelum adanya pandemi.

Bagi industri yang terdampak akibat pandemi Covid-19 perlu memperhatikan manajemen persediaan serta mempertimbangkan permintaan pasar. Hal ini untuk mengantisipasi gagalnya pemenuhan permintaan konsumen, serta stabilitas kegiatan operasi bisnis. Keterbatasan pada penelitian ini hanya menggunakan data primer sehingga perlunya penelitian lebih lanjut disertai cakupan dan desain penelitian yang lebih lengkap.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, Y. (2021). The Effect of Store Atmosphere (Store Mobile) and Location on Consumer Buying Interest In Building Store Sumber Intan In – Pulo Ampel District. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 1(2), 233–245. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/33>
- Graha Chandrarin. 2017. *Metode riset akuntansi pendekatan kuantitatif*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- [https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi\\_COVID-19\\_di\\_Indonesia](https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19_di_Indonesia)
- <https://plj.ac.id/ojs/index.php/jrlab/article/viewFile/380/316>
- <https://jatim.bps.go.id/pressrelease/2020/11/05/1142/ekonomi-jawa-timur-triwulan-iii-2020-terkontraksi-3-75-persen.html>
- <http://gemapariwara.blogspot.com/2011/12/mengenal-teori-penjualan.html>
- [https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/#Mendapatkan\\_Volume\\_Penjualan](https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/#Mendapatkan_Volume_Penjualan)
- <https://raharja.ac.id/2020/11/08/data-primer/>
- <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/2260/6/CHAPTER%20III.pdf>
- Sofyan, M., & Fantini, E. (2021). Magetan Regency MSME Strategy in The New Normal. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 1(1), 121–125. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/14>
- Sufiyanto, M. I., & Shalehoddin. (2021). Characteristics of Entrepreneurs in The Traditional Market (Sore Market) Pamekasan in Central Pandemi Covid-19 Is Still Running. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS,*

*AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 1(1), 78–84. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/2>

Taraoktavia, V. T., & Indarwati, T. (2021). Market Segmentation Analysis of Almond Crispy Products in UD Pawon Kue. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 1(2), 219–225. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/27>