

DAMPAK KONDISI PANDEMI DI INDONESIA TERHADAP TREND PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PD. SUMBER JAYA ALUMINIUM)

Lingga Yuliana

Program Studi Manajemen, STIE Media Nusantara Citra, Jakarta, Indonesia

Email: lingga.yuliana@stiemnc.ac.id

Diterima 22 September 2020, Disetujui 11 Oktober 2020

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kondisi penjualan pada PD. Sumber Jaya Aluminium melalui pola data penjualan, mengidentifikasi keterkaitan PSBB terhadap dampak penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium, serta faktor dari turunnya penjualan akibat kondisi Pandemi. Metode Penelitian yang digunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif melalui teknik *purposive sampling* dengan *Analytic Network Process* (ANP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola data penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium selama periode Desember 2019 hingga April 2020 memiliki pola penjualan trend yang cenderung turun. Berdasarkan pengolahan dengan dengan *Analytic Network Process* (ANP), Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) menjadi permasalahan turunnya penjualan perusahaan yang menyebabkan terhentinya operasional perusahaan. Kemudian diikuti dengan ketidaktersediaan bahan baku, penurunan permintaan dan efek *panic buying*.

Kata kunci: Penjualan, Pola Data, Trend, Pembatasan Sosial Berskala Besar

Abstract

The purpose of this study was to analyze the sales conditions at PD. Sumber Jaya Aluminium, through the sales data pattern, identified the relationship between PSBB and the sales impact of PD. Sumber Jaya Aluminum, as well as factors from the decline in sales due to the Pandemic conditions. The research method used is descriptive quantitative analysis through purposive sampling technique with Analytic Network Process (ANP). The results showed that the sales data pattern of PD. Sumber Jaya Aluminum during the period December 2019 to April 2020 has a sales trend that tends to decline. Based on processing with the Analytic Network Process (ANP), Large-Scale Social Restrictions (PSBB) are a problem with the decline in company sales which causes the company's operations to stop. This is followed by the unavailability of raw materials, decreased demand and the effect of panic buying.

Keywords: Sales, Data Patterns, Trend, Large-scale Social Restrictions

PENDAHULUAN

Penjualan (*sales*) merupakan komponen penting dalam kinerja perusahaan, karena penjualan merupakan bagian dari pemasukan (*income*) perusahaan. Hasil penjualan diperoleh sebagai akibat jual beli pada transaksi baik kepada distributor maupun konsumen akhir (*end user*). Jika dalam perusahaan jasa, pemasukannya disebut sebagai pendapatan, maka dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi pemasukannya disebut sebagai penjualan. Dari penjualanlah, perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi mampu memaksimalkan laba selain menekan biaya produksi dengan mengedepankan efisiensi.

Kondisi penjualan saat ini baik pada semua sektor seketika berubah. Wabah *Coronavirus Disease* (Covid-19) yang terjadi di China telah menjadi pandemi baru karena menyebar di 27 negara, termasuk di Indonesia. Dalam tulisannya, Suni (2020) mengemukakan Peningkatan kasus Covid-19 tergolong sangat cepat dan signifikan. Sejak tanggal 30 Januari 2020 WHO menetapkan status Covid-19 sebagai *Public Health Emergency of International Concern* (PHEIC). WHO menilai risiko terjadinya penularan Covid-19 pada tingkat global sudah masuk dalam kategori tinggi sehingga memerlukan respon internasional yang terkoordinasi dan upaya antisipasi dari seluruh dunia. Letak geografis Indonesia yang berbatasan langsung dengan beberapa negara yang terdampak penyebaran virus Covid-19 serta perkembangan globalisasi dan semakin lancarnya lalu lintas antarnegara.

Berpengaruhnya kegiatan ekonomi baik disemua sektor bukan karena virus Covid-19 sebagai objeknya, tetapi peraturan yang terkait dengan virus Covid-19 dalam bentuk pembatasan hubungan sosial (*social distancing*) maupun PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang menyebabkan sektor bisnis harus lumpuh sementara waktu (bagi pekerjaan yang tidak dapat dilakukan di rumah) karena hanya beberapa unit bisnis saja yang boleh berjalan selama PSBB. PSBB sendiri merupakan kebijakan yang diambil oleh Kepala Pemerintahan dalam suatu negara karena kondisi dunia saat ini akibat wabah Covid-19 telah ditetapkan berstatus Pandemi.

Bagi perusahaan yang menjalankan unit usaha dalam bidang produksi, hal ini menjadi kendala apabila dikerjakan dari rumah. Kondisi pandemi memukul perekonomian dari semua sektor tidak terkecuali sektor produksi. Namun tidak dipungkiri bahwa biaya operasional tetap berjalan bagaimanapun kondisinya. Perusahaan harus berupaya semaksimal mungkin agar dapat bertahan dalam kondisi pandemi yang serba tidak pasti. Penjualan menjadi kunci utama agar perusahaan mampu menutupi biaya operasional yang timbul. Dari pernyataan diatas, maka tujuan dalam penelitian ini yaitu menganalisis kondisi penjualan pada PD. Sumber Jaya Aluminium melalui pola data penjualan, mengidentifikasi keterkaitan PSBB terhadap dampak penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium, serta hal yang harus dilakukan perusahaan untuk tetap berjalan ditengah kondisi ketidakpastian akibat pandemi Covid-19.

KAJIAN TEORI

Pandemi

Keadaan di luar prediksi berupa wabah penyakit covid-19 telah memberikan dampak serta pengaruh terhadap berbagai sektor. Perkembangan virus dengan cepat menyebar luas di seluruh dunia. Setiap hari data di dunia mengabarkan bertambahnya cakupan dan dampak Covid-19 (Khasanah, et., al., 2020).

Dalam tulisan CNBC Indonesia (2020), menyatakan suatu wabah sebagai pandemi artinya WHO memberi alarm pada pemerintah semua negara dunia untuk meningkatkan kesiapsiagaan untuk mencegah maupun menangani wabah. Ini dikarenakan saat sebuah pandemi dinyatakan, artinya ada kemungkinan penyebaran komunitas terjadi. Dalam menentukan suatu wabah sebagai pandemi, WHO tidak memiliki ambang batas dalam jumlah kematian atau infeksi atau juga jumlah negara yang terkena dampak. Menurut *World Health Organization* (2010), Ketika kondisi pandemi muncul, negara dan wilayah menghadapi risiko berbeda pada waktu yang berbeda. Untuk alasan itu, negara-negara sangat disarankan untuk mengembangkan penilaian risiko nasional mereka sendiri berdasarkan keadaan lokal, dengan mempertimbangkan informasi yang disediakan oleh penilaian global yang dihasilkan oleh WHO. Oleh karena itu keputusan manajemen risiko oleh negara diharapkan untuk diinformasikan oleh penilaian risiko global, tetapi didasarkan pada penilaian risiko lokal.

Analisis Trend

Marlina (2015) mengatakan bahwa Analisis trend merupakan suatu metode analisis yang ditujukan untuk melakukan suatu estimasi atau peramalan pada masa yang akan datang. Untuk ini dibutuhkan berbagai macam data untuk memperoleh informasi yang cukup banyak dan dalam jangka waktu yang cukup panjang, sehingga dari analisis tersebut dapat diketahui sampai berapa besar fluktuasi yang terjadi dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi terhadap perubahan tersebut.

Trend merupakan peramalan suatu variabel dengan variabel bebasnya atau gerakan dari deret berkala selama beberapa tahun dan cenderung menuju pada suatu arah, dimana arahnya dapat naik, mendatar, maupun menurun (Saroji, 2019). Putra (2009) mengemukakan bahwa Trend terbagi menjadi dua jenis analisis, yaitu: (1) Trend linier terdiri dari (a) *Free hand method* merupakan metode dengan bebas merupakan cara yang paling mudah, tetapi sifatnya sangat subjektif, maksudnya kalau ada lebih dari satu orang diminta untuk garis trend dengan cara ini diperoleh garis trend lebih dari satu. Sebab masing-masing orang mempunyai pilihan sendiri sesuai dengan anggapannya, garis mana yang mewakili scatter diagram. (b) *Semi average method* yaitu metode rata-rata semi mempunyai cara yaitu data dikelompokkan menjadi dua, masing-masing kelompok harus mempunyai data yang sama. Masing-masing kelompok dicari rata-ratanya. Dalam metode

rata-rata semi ini tidak diperlukan gambar (grafik). Nilai ramalan langsung dapat dilihat dari persamaan. Sedangkan dengan metode tangan bebas, hasil ramalan harus dibaca dari skala pada sumbu Y. (c) *Moving average method* dengan menggunakan rata-rata bergerak untuk mencari trend, maka dapat kehilangan beberapa data dibandingkan dengan data asli. Artinya, banyaknya rata-rata bergerak menjadi tidak sama dengan data asli. Pada umumnya data asli berkurang sebanyak $(n-1)$; n = derajat rata-rata bergerak, yaitu banyaknya data (dengan demikian banyaknya waktu) untuk menghitung rata-rata bergerak. (d) *Least square method* adalah metode kuadrat terkecil merupakan suatu perkiraan atau taksiran mengenai nilai a dan b dari persamaan $Y = a + b X$ yang didasarkan atas data hasil observasi sedemikian rupa sehingga dihasilkan jumlah kesalahan kuadrat yang terkecil (minimum). (2) *Trend non linier* adalah trend yang mempunyai persamaan berbentuk fungsi kuadrat dengan bentuk grafik seperti parabola. Apabila perkembangan data mulanya mengalami perkembangan relatif besar pada suatu masa laju pertumbuhan rata-rata pertahun bertambah lama bertambah kecil, baik akibat jenuhnya kegiatan maupun disebabkan faktor-faktor lainnya, maka perkiraan laju pertumbuhan pada masa yang akan datang menggunakan trend linier akan memberikan hasil yang representatif.

Penjualan

Rudianto (2009) menyatakan bahwa penjualan merupakan sebuah aktivitas yang mengakibatkan arus barang keluar perusahaan sehingga perusahaan memperoleh penerimaan

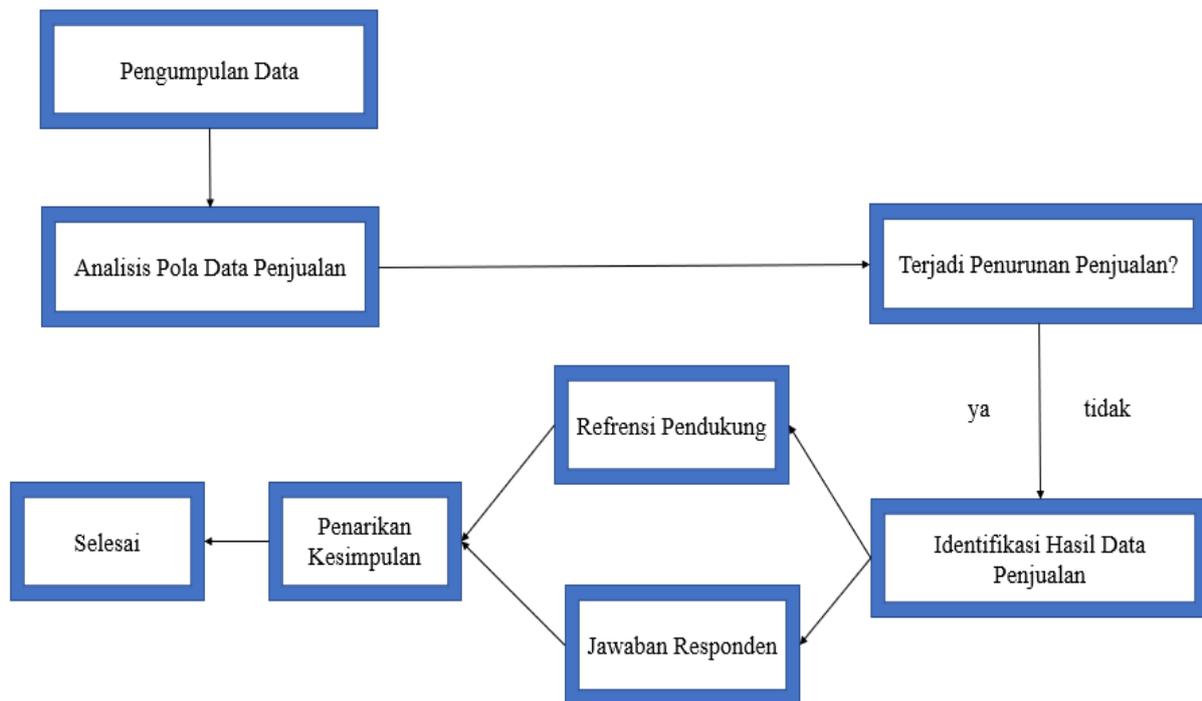
uang dari pelanggan. Herlambang (2014) mengemukakan bahwa penjualan adalah total barang yang terjual bagi perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Penjualan adalah total jumlah yang diberikan kepada pelanggan atas terjualnya barang dagangan yang dijual perusahaan baik secara kredit maupun tunai (Hery, 2017). Tjiptono (2015) mengemukakan tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu: (1) Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan. (2) Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru. (3) Menunjang pertumbuhan perusahaan Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.

Menurut Yet (2011), proses penjualan yang perlu diketahui oleh setiap perusahaan untuk mencapai target mencakup hal-hal berikut: (1) *Prospecting* yaitu melakukan identifikasi pelanggan perusahaan yang sudah ada maupun yang baru, mengklasifikasi kebutuhan mereka sebelum mengunjungi pelanggan tersebut. (b) Identifikasi mencakup hal untuk mengetahui kebutuhan pelanggan, sebelum memberikan solusi dan penawaran produk, perusahaan perlu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan. (c) Solusi dan penawaran, Penjual memberikan solusi atas kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh pelanggan. (d) Transaksi Jika para pelanggan sudah menunjukkan tanda-tanda

setuju, maka penjual perlu memberikan penawaran dan menentukan harga yang disepakati. (e) Pelayanan purna jual dengan membangun hubungan yang erat setelah penjualan.

METODE

Rancangan penelitian menjelaskan secara singkat mengenai alur penelitian yang akan diteliti oleh penulis. Alur penelitian dimulai dari pengumpulan data penelitian yang dilanjutkan dengan analisis pola data serta penurunan penjualan. Kemudian nantinya akan diidentifikasi lebih lanjut dengan menggunakan referensi pendukung serta wawancara dengan responden. Rancangan tersebut tersaji pada gambar dibawah ini.



Gambar 1 Alur Penelitian
Sumber: Data diolah (2020)

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan metode *purposive sampling* dimana metode

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan metode *purposive sampling* dimana metode pengambilan sampel berdasarkan karakteristik populasi yang sudah ada sebelumnya. (Yuliana, 2016). Jenis penelitian ini merupakan analisis deskriptif atau dapat dikategorikan dalam metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode survei yaitu menjelaskan, menggambarkan dan menginterpretasikan suatu fenomena yang terjadi pada suatu objek dan data (Hasanudin, *et al.*, 2016).

pengambilan sampel berdasarkan karakteristik populasi yang sudah ada sebelumnya. (Yuliana, 2016). Jenis penelitian ini merupakan analisis

deskriptif atau dapat dikategorikan dalam metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode survei yaitu menjelaskan, menggambarkan dan menginterpretasikan suatu fenomena yang terjadi pada suatu objek dan data (Hasanudin *et al.*, 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

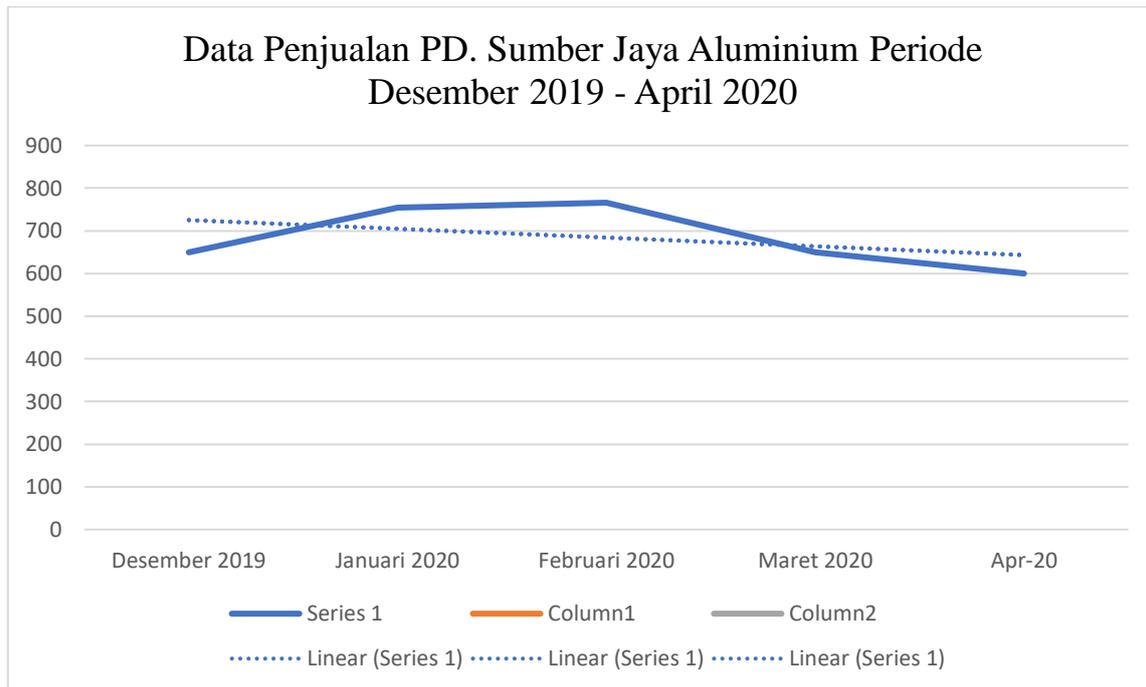
Perusahaan Manufaktur adalah suatu perusahaan yang aktivitas utamanya adalah membeli bahan baku (*raw material*) kemudian diproses lebih lanjut untuk menjadi barang jadi (*finished goods*) dan kemudian dijual. PD. Sumber Jaya Aluminium merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi rak piring aluminium sejak tahun 2001 hingga saat ini (Yuliana, 2020). Hanke *et al.*, (2003) menyatakan bahwa terdapat empat jenis pola data, antara lain: (1) Pola Horizontal terjadi ketika data observasi berfluktuasi disekitar nilai rata-rata yang konstan atau dengan kata lain nilai meannya tidak berubah sepanjang waktu. Situasi seperti ini muncul ketika pola data yang mempengaruhi deret relatif stabil. (2) Pola Musiman terjadi ketika data-data observasi dipengaruhi faktor musiman. Deret bermusim didefinisikan sebagai deret waktu dengan pola perubahan yang berulang dengan sendirinya dari tahun ke tahun. Komponen musiman merupakan fluktuasi yang terjadi kurang dari setahun dan berulang pada tahun-tahun berikutnya. (3) Pola Siklus terjadi ketika data observasi terlihat naik atau turun dalam periode waktu yang tidak tetap setiap dua tahun, tiga tahun, atau lebih. Siklus didefinisikan sebagai fluktuasi seperti gelombang disekitar trend.

Komponen siklus umumnya ditemukan pada analisis jangka panjang seperti peramalan yang menyangkut siklus hidup produk. (4) Pola Trend terbentuk ketika data observasi terlihat meningkat atau menurun dalam periode waktu yang lebih panjang. *Trend* merupakan komponen jangka panjang yang mendasari pertumbuhan dan penurunan data *time series*. Komponen *trend* dapat terjadi akibat adanya pertumbuhan penduduk, perubahan teknologi, inflasi, produktivitas dan sebagainya.

Berdasarkan refrensi mengenai plot data yang dikemukakan Hanke *et al.*, (2003), maka bentuk pola data Penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium selama lima periode terhitung pada Desember 2019 sampai April 2020 menghasilkan pola data trend. Hal itu sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Yuliana (2019), dimana bentuk pola penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium berfluktuatif yang mengarah pada pola trend. Pada plot penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium, terjadi penurunan selama dua periode berturut yaitu pada Maret dan April 2020. Penurunan penjualan ini menjadi daya tarik tersendiri untuk diangkat menjadi topik penelitian karena terkait dengan kondisi Pandemi yang terjadi di seluruh dunia tidak terkecuali di Indonesia.

Pengumpulan data dilakukan pada bulan Desember 2019 karena wabah Covid-19 mulai terjadi tepatnya di Provinsi Wuhan, China. Penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium sejak terjadinya Covid- 19 di Wuhan dari Desember 2019 sampai Februari 2020 tidak terjadi penurunan dan relatif stabil. Pada plot data terlihat terjadi penurunan dibulan Maret dan April 2020 saat wabah Covid-19 mulai masuk

ke Indonesia yang ditandai dengan Indonesia yang positif terjangkit virus Covid-19. terkonfirmasi dua orang Warga Negara



Gambar 2 Plot Data Penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium Periode Desember 2019 – April 2020
 Sumber: Data diolah (2020).

Penulis mendetailkan alasan penurunan penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium selama periode maret dan April 2020 berdasarkan

survei, data penjualan (yang telah diplot pada gambar 2) dan wawancara dengan narasumber pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Hasil Penelitian Penurunan Penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium periode Maret – April 2020

Periode	Penyebab Penurunan	Keterangan	Solusi Perusahaan
Maret 2020	Wabah Covid-19 masuk ke Indonesia dan diikuti dengan aksi <i>panic buying</i> masyarakat akan kebutuhan masker medis, hand sanitizer, serta kebutuhan pokok.	Kebutuhan masyarakat teralih dari kebutuhan tersier ke kebutuhan primer dan sekunder	Perusahaan tetap beroperasi seperti biasa, menyelesaikan proyek yang telah masuk dan tidak terpengaruh.
April 2020	Kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar)	Hanya perusahaan tertentu yang dapat beroperasi selama periode PSBB berlangsung.	Perusahaan menghentikan operasi selama pelaksanaan PSBB berlangsung.
	Penurunan permintaan dari <i>end user</i> dan <i>reseller</i>	<ul style="list-style-type: none"> Hanya perusahaan tertentu yang dapat beroperasi selama periode PSBB berlangsung. Kebutuhan konsumen beralih ke kebutuhan pokok. 	Perusahaan menghentikan operasi selama pelaksanaan PSBB berlangsung.

		<ul style="list-style-type: none"> • Periode kunjungan konsumen ke toko mebel cenderung berkurang. 	
	Sulitnya memperoleh bahan baku produksi	Kelangkaan bahan baku diikuti dengan naiknya harga bahan baku sebagai akibat terhentinya kegiatan ekspor maupun impor dari China sementara waktu.	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan bahan baku pengganti agar produksi berjalan. • Perusahaan menghentikan operasi selama pelaksanaan PSBB berlangsung.
	Karyawan tidak dapat berangkat kerja karena karantina wilayah ditempatnya masing-masing	Sebagai warga masyarakat, mengikuti anjuran Pemerintah untuk mengurangi aktivitas di luar rumah.	Perusahaan menghentikan operasi selama pelaksanaan PSBB berlangsung.

Sumber: Data Diolah (2020)

Pada awal Maret 2020, dua orang Warga Negara Indonesia terkonfirmasi positif Covid-19 dan hal tersebut disampaikan langsung oleh Presiden dan Menteri Kesehatan Republik Indonesia. Dalam kurun yang relatif singkat dan cepat, pola pikir masyarakat berubah dengan mengedepankan faktor keamanan dan keselamatan diri dengan melakukan pembelian secara besar-besaran antara lain masker medis, *hand sanitizer*, *hand wash*, serta kebutuhan pokok. Konsumen pada saat itu tidak akan berpikir dan mengedepankan untuk membeli Rak Piring. Kepanikan masyarakat terjadi hanya sesaat, kemudian transaksi jual rak piring baik kepada *reseller* (toko mebel) maupun *end user* berjalan seperti biasa walaupun secara kalkulasi terjadi penurunan penjualan selama 10 hari karena terkonfirmasi Covid-19 masuk ke Indonesia.

Dalam tulisannya, Andhika (2020) mengemukakan bahwa Sejak awal Maret 2020, berbagai kebijakan telah dikeluarkan oleh pemerintah pusat dan daerah. Mulai dari membatasi hubungan sosial (*social distancing*),

menghimbau untuk bekerja di rumah (*work from home*), meniadakan kegiatan ibadah, dan meminta masyarakat untuk tetap di rumah serta mengurangi aktivitas ekonomi di luar rumah. Kebijakan tersebut bermaksud baik, namun dampak dari kebijakan tersebut memiliki resiko tinggi, hingga akhir Maret 2020 kebijakan pemerintah bukan hanya *social distancing* tetapi dilanjutkan dengan *Physical Distancing*, dan juga pemerintah telah menetapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Bagi PD. Sumber Jaya Aluminium, kebijakan tersebut tidak mengganggu aktivitas kerja serta penjualan perusahaan karena karyawan PD. Sumber Jaya Aluminium terbiasa bekerja dengan jarak yang berjauhan dan memerlukan *space* kerja yang besar untuk tempat meletakkan rangka maupun rak piring yang sudah jadi dan siap kirim. Kemudian saat kondisi mengirimkan rak piring ke reseller (toko mebel), intensitas pertemuan antara karyawan toko maupun pemilik toko hanya sebatas serah terima faktur pengiriman

kemudian kembali ke perusahaan setelah pengiriman terselesaikan.

Saat hal itu terjadi, masyarakat melakukan tindakan *panic buying* sebagai langkah antisipasi dengan mengalihkan aliran dana yang dimiliki untuk membeli masker medis serta *hand sanitizer*. Aksi *panic buying* yang dilakukan masyarakat menyebabkan kelangkaan pada masker medis serta *hand sanitizer* termasuk kebutuhan bahan pokok lainnya. Perlahan namun pasti, WNI yang terjangkit virus Covid-19 yang berstatus ODP (Orang dalam Pengawasan), PDP (Pasien Dalam Pengawasan) serta yang terkonfirmasi positif Covid-19 semakin bertambah. Hal ini yang mendukung Indonesia berada pada kondisi pandemi sebagai yang direkomendasikan oleh WHO (*World Health Organization*). Pada tanggal 15 April 2020, melalui Peraturan Gubernur Jawa Barat Nomor 30 tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar menyatakan bahwa semua kegiatan belajar, bekerja dan beribadah harus dilaksanakan di rumah kecuali Institusi lembaga pendidikan, pelatihan yang berkaitan dengan pelayanan kesehatan, semua jenis layanan pemerintahan, BUMN atau BUMD yang bergerak dan turut dalam penanganan Covid-19 atau dalam pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat.

PD. Sumber Jaya Aluminium yang bergerak dalam bidang produksi tidak dapat menjalankan aktivitasnya hanya di rumah. Dengan mengikuti anjuran Pemerintah, maka PD. Sumber Jaya Aluminium harus berhenti beroperasi selama PSBB di Depok berlangsung. Penurunan penjualan PD. Sumber

Jaya Aluminium selain karena kebijakan PSBB, juga karena sulitnya memperoleh bahan baku produksi karena sebagian bahan baku produksi harus di impor dari China. Kurang tersedianya bahan baku produksi menjadi pemicu terhambatnya proses operasi perusahaan dan berdampak pada penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium.

Dalam buletin yang ditulis oleh Rohmah (2020), Merebaknya virus corona baru yaitu Sars-CoV-2 yang sebabkan COVID-19 juga mempengaruhi industri dan sektor usaha. Wakil Ketua Umum Bidang Perdagangan, Promosi Luar Negeri Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Jawa Timur, Tommy Kaihatu menuturkan, banyak industri terganggu karena ketergantungan bahan baku dari China sangat besar. Strategi yang dilakukan perusahaan dalam melanjutkan kegiatan produksi meskipun pasokan bahan baku terbatas dengan menawarkan opsi produk rak piring varian lain yang siap jual, menggunakan alternatif bahan baku pendukung, serta menawarkan motif rak piring dengan kaca es (jika kaca film tidak tersedia stoknya saat itu juga). Opsi terakhir yang ditawarkan apabila tidak optimal dengan meliburkan kegiatan produksi.

Meskipun terjadi penurunan penjualan, tetapi nilai penurunan tidak terlalu signifikan. Hal ini dideskripsikan pada gambar 2 di atas. Perusahaan telah melakukan antisipasi sebelum PSBB di Depok dilaksanakan pada 15 april 2020. Antisipasi yang dilakukan perusahaan adalah memaksimalkan produksi serta tidak lupa memberikan informasi kepada *reseller* maupun *end user* dimana perusahaan harus tutup sementara demi menjalankan protokol

kesehatan yang dianjurkan pemerintah dengan mengurangi aktivitas karena PD. Sumber Jaya Aluminium bukanlah perusahaan yang dikecualikan untuk beroperasi selama PSBB. Maka *reseller* dan *end user* akan melakukan pemesanan segera sebagai antisipasi jika perusahaan harus tutup untuk sementara. Hal ini nyatanya membantu penjualan agar tidak turun signifikan serta mampu memenuhi biaya operasional yang tetap berjalan meskipun penjualan turun.

Tabel 2. Nilai Normalized by Cluster berdasarkan jawaban responden pada *cluster Alternative*

<i>Name</i>	<i>Normalized By Cluster</i>
Pembatasan Sosial Berskala Besar	0.36568
Bahan baku tidak tersedia	0.35865
Permintaan berkurang	0.26935
<i>Panic buying</i>	0.00632
Σ	1

Tabel 2 menyajikan Cluster Alternatif dari alat analisis *Analytic Network Process* (ANP). ANP digunakan untuk analisis deskriptif bertujuan untuk mendapatkan gambaran umum tentang karakteristik responden (profil dan perilaku hubungan responden penelitian) dimana responden yang terkait dalam penelitian ini merupakan seorang pakar (Sylvia *et. al.*, 2013). Dalam satu klaster, semua permasalahan ditotal berjumlah satu. Berdasarkan jawaban dari responden, yang memicu turunnya penjualan selama periode Maret-April 2020 lebih didominasi karena Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk mengikuti anjuran dari Pemerintah dalam menekan penyebaran Covid-19 dalam lingkup usaha dengan nilai sebesar 0,36568. Kemudian diikuti

oleh Ketidaksediaan bahan baku yang menempati nilai terbesar kedua sebesar 0,35865. Permintaan berkurang dan *Panic Buying* yang dilakukan selama pandemi menempati nilai ketiga dan keempat sebesar 0,26535 dan 0,00632.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Tidak dapat dipungkiri bahwa kondisi pandemi yang terjadi secara global khususnya di Indonesia memberikan dampak penurunan hampir disemua sektor yang tidak dikecualikan untuk beroperasi selama PSBB berlangsung. Lumpuhnya kegiatan produksi, turunnya penjualan bahkan harus merumahkan karyawan untuk sementara menjadi hal berat bagi perusahaan yang tidak dapat menjalankan kegiatan operasionalnya secara *online*. Berdasarkan penelitian diatas, maka hal yang dapat penulis simpulkan antara lain: (1) Ada dua hal utama yang menyebabkan Penjualan PD. Sumber Jaya Aluminium mengalami penurunan yaitu sejak terkonfirmasinya Warga Negara Indonesia terkonfirmasi Covid-19 yang diikuti dengan kegiatan panic buying yang dilakukan masyarakat dengan membeli peralatan medis seperti masker, *hand wash* maupun *hand sanitizer*. kemudian saat diterapkannya PSBB Depok. Namun nilai penjualan tidak turun terlalu signifikan, karena perusahaan telah mengantisipasi sebelum PSBB berlaku. (2) Perusahaan sulit memperoleh bahan baku produksi selama kondisi pandemi semenjak kebijakan ekspor dan impor dibatasi Pemerintah sebagai antisipasi pencegahan wabah Covid-19. (3)

Perusahaan menunggu PSBB di Depok berakhir sebelum dimulainya kembali kegiatan operasional perusahaan. (4) Berdasarkan pengolahan data dengan *Analytic Network Process* (ANP), Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk mengikuti anjuran dari Pemerintah dalam menekan penyebaran Covid-19 menjadi permasalahan dalam turunnya nilai penjualan perusahaan dengan nilai sebesar 0,36568.

Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, terdapat pembatasan dalam penelitian. Oleh karena itu, ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh pembaca, antara lain: (1) Perlu diadakannya penelitian lanjutan saat Indonesia memasuki fase normal baru (*new normal*) yang akan berlangsung setelah masa PSBB berakhir. (2) Penulis berharap akan ada penelitian berbeda dari sektor jasa dalam kegiatan operasionalnya terkait kondisi saat pandemi maupun normal baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Akademi Ilmu Pengetahuan Indonesia. (2020). Bagaimana Pemerintah Harus Bertindak Dalam Skenario Terburuk Wabah Covid - 19. pp. <https://almi.or.id/2020/03/25/bagaimana-pemerintah-harus-bertindak-dalam-skenario-terburuk-wabah-covid-19/>.
- Andhika, J. (2020, April). Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Penyelenggaraan Pelayanan Publik. pp. <https://ombudsman.go.id/artikel/r/artikel--dampak-pandemi-covid-19-bagi-penyelenggaraan-pelayanan-publik>.
- CNBC Indonesia. (2020). WHO Nyatakan Wabah COVID-19 jadi Pandemi, Apa Maksudnya? pp. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200312075307-4-144247/who-nyatakan-wabah-covid-19-jadi-pandemi-apa-maksudnya>.
- Hanke, J. E., Wichern, D. W., & Reitsch, A. G. (2003). *Peramalan Bisnis* (7th ed.). Jakarta: Prenhallindo.
- Hasanudin, A., Hajati, N., & Wahono, B. (2018). ANALISIS MANAJEMEN DAN KINERJA RANTAI PASOKAN PRODUK KAOS PADA INDUSTRI TEKSTIL MAKER GARMENT DENPASAR . *E-Jurnal Riset Manajemen* .
- Herlambang. (2014). *Basic Marketing, Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran*. Yogyakarta: Gosen Publishing.
- Hery. (2017). *Auditing dan Asuransi*. Grasindo: Jakarta.
- Khasanah, D., Pramudibyanto, H., & Widuroyekti, B. (2020). Pendidikan Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Sinestesia*, 41-48.
- Marlina. (2015). *Analisis Trend Perkembangan Profitabilitas Pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Periode 2012 – 2014* . Medan: FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN SUMATERA UTARA .
- Putra, D. (2009). *Analisis Trend Laba PT. Bank Muamalat Tbk*. Medan: IAIN Sumatera Utara.
- Rohmah, S. (2020). Adakah Peluang Bisnis di Tengah Kelesuan Perekonomian Akibat Pandemi Coronavirus Covid-19? *Buletin Hukum dan Keadilan*, 63-74.
- Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Saraji, R. (2019). Analisis Trend Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Tahun 2015 Sampai Dengan 2017. *TAFALQUH: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah dan Ahwal as Syahsiyah*, 44-56.
- Suni, N. (2020, Februari). Kesiapsiagaan Indonesia Menghadapi Potensi Penyebaran Corona Virus Disease. *Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual dan Strategis*, pp. https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info%20Singkat-XII-3-I-P3DI-Februari-2020-1957.pdf.
- Sylvia, T., Hidayat, A., & Putri, S. A. (2013). Penilaian Kinerja Karyawan Bagian Personalia Berdasarkan Kompetensi Dengan Menggunakan Metode Analytic Network Process (ANP) dan Rating Scale (Studi Kasus di PG Pesantren Baru-Kediri).

- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- World Health Organization. (2010). Current WHO global phase of pandemic alert: Avian Influenza A(H5N1). p. <https://www.who.int/influenza/preparedness/pandemic/h5n1phase/en/>. Retrieved April 2020
- Yet, S. (2011). *Start Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Yuliana, L. (2016). Analisis Strategi Korporat Pengetahuan Aset dan Opini Pakar Terhadap Kinerja Perusahaan Terbuka. *Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen*.
- Yuliana, L. (2019). Analisis Perencanaan Penjualan Dengan Metode Time Series (Studi Kasus Pada PD. Sumber Jaya Aluminium). *Jurnal Mitra Manajemen*, 780-789.
- Yuliana, L. (2020). Manajemen Rantai Pasok Produksi Rak Piring Aluminium Di Depok (Studi Kasus pada PD. Sumber Jaya Aluminium). *Jurnal Riset Bisnis*, 97-105.