

MENJAGA STABILITAS PENJUALAN DALAM UPAYA MENCAPAI KINERJA KEUANGAN YANG OPTIMAL DI TENGAH PANDEMI COVID19

KEEPING SALES STABILITY IN THE EFFORT TO ACHIEVE OPTIMAL FINANCIAL PERFORMANCE IN THE MIDDLE OF PANDEMIC COVID19

Therlin Luthfi Pratama^{1*}, Ribka Rumiris Sihaloho², Intan Elita³, Kurnia Sandi⁴

¹²³⁴**Ilmu Administrasi Bisnis FISIP Universitas Lampung**

***Email: therlinluthfi@gmail.com**

ABSTRACT

This journal aims to find out the strategies used to maintain sales stability in an effort to achieve optimal financial performance amid a co-pandemic19. There is a link between sales stability and financial performance. Financial performance can be measured by the company's profitability and value. If sales are relatively stable, profitability and company value are in good condition. In the midst of this co-19 pandemic, the company was shaken by the problem of difficult access to sales. Therefore, a strategy is needed so that sales remain stable so that financial performance is good.

Keywords: sales stability, financial performance, covid19, profitability, company value

ABSTRAK

Jurnal ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang digunakan untuk menjaga stabilitas penjualan dalam upaya mencapai kinerja keuangan yang optimal di tengah pandemi covid19. Terdapat keterkaitan antara stabilitas penjualan dengan kinerja keuangan. Kinerja keuangan dapat diukur dari profitabilitas dan nilai perusahaan. Jika penjualan relatif stabil, maka profitabilitas dan nilai perusahaan dalam kondisi baik. Di tengah pandemi covid19 ini, perusahaan digoncang dengan masalah sulitnya akses penjualan. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi agar penjualan tetap stabil sehingga kinerja keuangan baik.

Keyword : stabilitas penjualan, kinerja keuangan, covid19, profitabilitas, nilai perusaha

PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini, persaingan dalam dunia bisnis semakin tajam. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif agar mampu bersaing dengan kompetitornya. Selain itu, perusahaan diharapkan mampu meningkatkan kinerja yang dimilikinya dan mampu menghasilkan profit yang maksimal untuk menjamin kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan di masa yang akan datang. Pada dasarnya perusahaan merupakan salah satu kegiatan perekonomian yang didirikan untuk berbagai tujuan antara lain memperoleh laba, memaksimalkan nilai saham, meningkatkan penjualan, meningkatkan pelayanan, dan sebagainya.

Stabilitas penjualan dapat diukur dengan tingkat profitabilitas dan nilai perusahaan. Semakin stabil penjualan maka pendapatan yang didapatkan perusahaan juga semakin stabil sehingga profitabilitas akan meningkat seiring dengan peningkatan nilai perusahaan. Dengan demikian, perusahaan yang mengalami penurunan penjualan yang signifikan dinilai buruk karena tidak dapat mencapai tujuannya.

Selain itu, tujuan perusahaan yang lain yaitu memaksimumkan kemakmuran pemegang saham melalui peningkatan nilai perusahaan (Sartono, 2010: 8). Bagi perusahaan publik, nilai perusahaan tercermin dari harga sahamnya. Semakin tinggi harga saham, semakin tinggi pula nilai perusahaan tersebut. Untuk meningkatkan harga sahamnya, perusahaan harus dapat memberikan sinyal yang baik untuk menciptakan reaksi positif dari pasar.

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengharuskan perusahaan memiliki kinerja keuangan yang bagus untuk menarik pihak eksternal agar dapat menginvestasikan modal mereka ataupun mempertahankan investasi para investor. Penilaian kinerja terhadap perusahaan dimaksudkan untuk menilai dan mengevaluasi tujuan yang telah dicapai perusahaan dalam ukuran waktu yang telah ditentukan.

Manajemen keuangan dalam sebuah perusahaan mempunyai peran yang penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan, sehingga manajemen keuangan dituntut untuk menjalankan fungsinya secara efektif. Pihak manajemen perusahaan dalam melaksanakan usahanya memerlukan suatu alat pengukur kinerja keuangan untuk mengevaluasi perusahaannya. Menurut Fahmi (2012: 2), kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar.

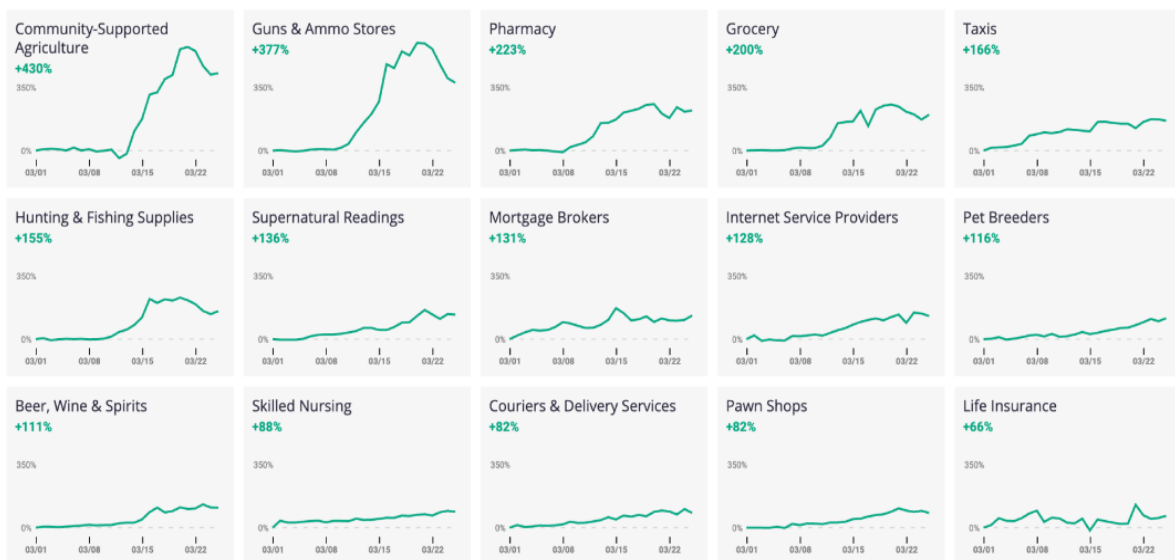
Pembahasan pada artikel ini mengaitkan hubungan stabilitas penjualan terhadap kinerja keuangan perusahaan di tengah keadaan perekonomian Indonesia yang terdampak wabah Covid19.

Akibat dari wabah covid19 ini menyebabkan sebagian besar sektor industri yang terdaftar di BEI mengalami penurunan penjualan. Perubahan kondisi yang seperti ini menarik sebagai bahan kajian dikaitkan dengan kinerja keuangan.

Dengan munculnya Covid-19 pemerintah Indonesia mulai menegaskan bahwa masyarakat di himbau untuk tidak melakukan aktivitas di luar rumah dalam upaya untuk menghindari meningkatnya penyebaran Covid-19. Cara yang dilakukan pemerintah adalah dengan melakukan *social distancing* dan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar.

Peningkatan kasus positif yang terjadi dari hari ke hari menyebabkan kerugian berbagai sektor termasuk menghancurkan perekonomian nasional. Tentunya hal yang sama dirasakan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia.

Categories That Are Rising



Categories That Are Falling



*Calculated as change from 52 weeks earlier, relative to baseline of March 1, in share of U.S. consumer interest, as measured by daily counts of the consumer actions of viewing business pages or posting photos or reviews, as a share of the root category's consumer actions.

Sumber : Teknoia.com

Ada sektor yang tumbuh positif, namun ada pula sektor yang tumbuh negatif di tengah krisis COVID-19. Melihat data yang dilansir Yelp, mayoritas sektor yang tumbuh negatif adalah sektor-sektor sekunder yang tingkat pemenuhannya tidak terlalu penting bagi para konsumen.

Penurunan penjualan yang terjun bebas pada berbagai sektor usaha membuat pengusaha khawatir dan gusar akan masa depan bisnisnya. Dengan adanya kebijakan PSBB, perusahaan semakin sulit untuk mendistribusikan produknya sehingga menurunkan tingkat penjualan. Dalam kondisi ini, menjaga stabilitas penjualan sangat krusial dalam upaya mencapai kinerja keuangan yang optimal sehingga perusahaan mampu bertahan.

Dari penelitian Wardianto dkk (2019) dengan judul Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas dan Investasi Terhadap Ekuitas Merek di Bursa Efek Indonesia mengungkapkan bahwa perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi memberikan sinyal bahwa kondisi perusahaan baik. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri Agus Sartono (2001: 119). Tingkat profitabilitas dapat dilihat dari penjualan. Apabila penjualan meningkat maka profitabilitas akan meningkat seiring dengan peningkatan arus kas untuk pemilik perusahaan (pemegang saham).

Artikel ini bertujuan untuk mengulas bagaimana pengaruh stabilitas penjualan terhadap kinerja keuangan di tengah wabah covid19.

PEMBAHASAN

Pandemi Covid-19

Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) secara resmi menyatakan virus corona Covid-19 sebagai pandemi sejak Maret lalu. Pandemi merujuk pada penyakit yang menyebar ke banyak orang di beberapa negara dalam waktu yang bersamaan. Jumlah penyebaran virus corona sendiri bertambah signifikan dan berkelanjutan secara global.

Menyatakan suatu wabah sebagai pandemi artinya WHO memberi alarm pada pemerintah semua negara dunia untuk meningkatkan kesiapsiagaan untuk mencegah maupun menangani wabah.

Stabilitas Penjualan

Menurut Rudianto (2009) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis.

Stabilitas penjualan dapat didefinisikan sebagai perubahan pada tingkat total penjualan di tiap satu periode siklus akuntansi dan menunjukkan stabilitas dari pendapatan yang didapat oleh perusahaan tersebut. Penjualan yang relatif stabil pada suatu perusahaan maka akan berpengaruh pada aliran kas yang stabil pula.

Kinerja Keuangan

Menurut Fahmi (2012: 2) kinerja keuangan adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana perusahaan telah menerapkannya menggunakan aturan pelaksanaan keuangan dengan baik dan benar.

Kinerja perusahaan adalah gambaran kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui tentang kondisi keuangan baik atau buruk suatu perusahaan yang mencerminkan kinerja kerja dalam periode tertentu.

Bagi investor, informasi mengenai kinerja keuangan perusahaan dapat digunakan untuk melihat apakah mereka akan mempertahankan investasi mereka di perusahaan tersebut atau mencari alternatif lain. Semakin baik kinerja keuangan yang dimiliki perusahaan tentu akan diminati investor. Semakin banyak investor menanamkan sahamnya pada perusahaan, maka harga saham akan meningkat. Jika harga saham meningkat tentu nilai perusahaan akan meningkat. Karena nilai saham dapat dilihat dari harga sahamnya.

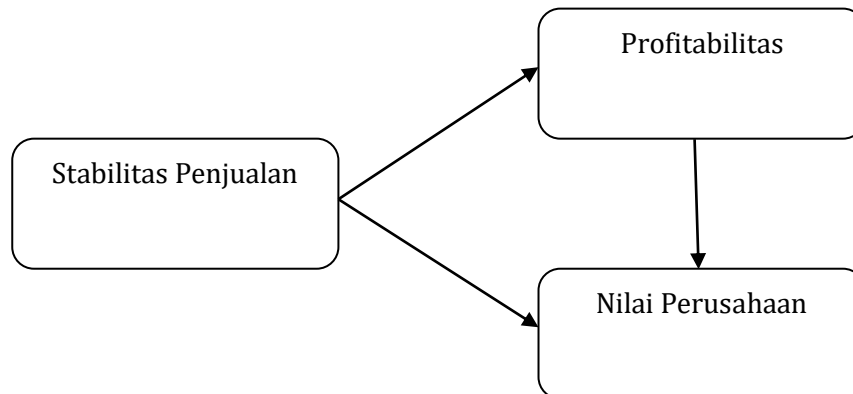
Keterkaitan Stabilitas Penjualan dengan Kinerja Keuangan

Perusahaan pada umumnya mengharapkan pertumbuhan pendapatan dan profit yang dicapai melalui upaya sinergis antara strategi dan kinerja keuangan. Faktor internal yang terkait dengan pengelolaan kinerja keuangan adalah stabilitas penjualan.

Untuk investor, informasi tentang kinerja keuangan perusahaan dapat digunakan untuk melihat apakah mereka akan mempertahankan investasi mereka di perusahaan atau mencari alternatif lain. Jika tingkat penjualan stabil, maka kinerja perusahaan baik sehingga nilai perusahaan akan tinggi. Dengan nilai perusahaan yang tinggi, investor melihat perusahaan untuk menginvestasikan modalnya sehingga akan ada kenaikan harga saham. Sesuai dengan *signaling theory*, dimana apabila penjualan meningkat maka profitabilitas akan meningkat, kondisi ini memberikan sinyal kondisi perusahaan dalam keadaan yang baik.

Hal itu didukung dengan teori Modigliani dan Miller (1963) penjualan meningkat maka profitabilitas akan meningkat, sehingga arus kas untuk pemilik perusahaan (pemegang saham) juga akan meningkat.

Salah satu cara untuk mengukur kinerja keuangan yaitu dengan melihat rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur pendapatan atau keberhasilan operasi dari sebuah perusahaan untuk periode waktu tertentu. Kinerja keuangan ini selanjutnya akan dilihat dari kondisi perbandingan antara profit sebagai hasil kinerja dengan rasio kondisi ROA, ROE dan NPM.



Dari kerangka konseptual di atas menunjukkan bahwa stabilitas penjualan mempengaruhi profitabilitas dan nilai perusahaan. Apabila penjualan stabil, maka profitabilitas baik sehingga nilai perusahaan juga semakin meningkat.

Profitabilitas

Menurut Sudana (2011) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan. Rasio profitabilitas dapat digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Maka apabila perusahaan mampu meningkatkan penjualan, laba yang diperoleh akan maksimal. Menurut penelitian Agustin dkk (2020) profitabilitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Rasio-rasio profitabilitas diperlukan untuk pencatatan transaksi keuangan biasanya dinilai oleh investor dan kreditur (bank) untuk menilai jumlah laba investasi yang akan diperoleh oleh investor dan besaran laba perusahaan untuk menilai kemampuan perusahaan membayar utang kepada kreditur berdasarkan tingkat pemakaian aset dan sumber daya lainnya sehingga terlihat tingkat efisiensi perusahaan.

Efektivitas dan efisiensi manajemen dapat dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan yang dilihat dari unsur-unsur laporan keuangan. Semakin tinggi nilai rasio maka kondisi perusahaan semakin baik berdasarkan rasio profitabilitas. Nilai yang tinggi melambangkan tingkat laba dan efisiensi perusahaan tinggi yang bisa dilihat dari tingkat pendapatan dan arus kas. Rasio-rasio profitabilitas memaparkan informasi yang penting dari rasio periode sebelumnya dan rasio pencapaian pesaing.

Nilai Perusahaan

Menurut Sudana (2011) menyatakan bahwa nilai perusahaan merupakan nilai sekarang dari arus kas pendapatan atau kas yang diharapkan akan diterima pada masa yang akan datang. Memaksimalkan nilai perusahaan sangat penting artinya bagi suatu perusahaan, karena dengan memaksimalkan nilai perusahaan berarti juga memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yang merupakan tujuan utama perusahaan. Keberhasilan perusahaan meningkatkan nilai perusahaan menjadi harapan bagi para investor memperoleh keuntungan yang lebih besar. Meningkatnya nilai perusahaan adalah sebuah prestasi yang sesuai dengan keinginan para pemiliknya, karena dengan meningkatnya nilai perusahaan, maka kesejahteraan para pemilik juga akan meningkat.

Stabilitas Penjualan di Tengah Pandemi Covid19

Ekonomi nasional tercatat masih melemah akibat pandemi Covid-19. Tentunya hal ini berdampak signifikan terhadap kinerja perusahaan yang beroperasi di Indonesia. Banyak sektor industri yang mengalami penurunan penjualan di kondisi pandemi saat ini. Kondisi pandemi ini menyebabkan hampir seluruh bisnis tertekan karena aktivitas ekonomi nyaris terhenti. Akibatnya, perusahaan di sektor pariwisata, maskapai penerbangan, perhotelan, ritel, pengelola mall, UMKM, properti yang kehilangan pendapatan dan harus melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) dan merumahkan karyawan.

Meski demikian, kinerja pengembang properti PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) selama kuartal I-2020 dinilai tetap solid meski dihadapkan dengan pelemahan ekonomi.

Laporan Properti Indonesia yang dikeluarkan Citi Research pada 16 April 2020 mencatat, penjualan properti LPKR selama kuartal pertama 2020 merupakan yang tertinggi dibanding pengembang lain.

Hal itu didukung keberhasilan LPKR dalam menjual berbagai proyek properti baru, juga kecepatan dan ketepatan waktu pengerjaan proyek.

Citi Research memprediksi harga saham LPKR bisa ke Rp 300 dalam jangka panjang. Namun, terdapat risiko yang bisa saja mengubah prediksi harga itu tidak mencapai dikarenakan faktor antara lain pra-penjualan lebih lambat dari yang diperkirakan, margin yang lebih rendah, regulasi properti atau hipotek yang lebih ketat, dan situasi politik yang tidak stabil.

Hal di atas menunjukkan perusahaan mampu mengimplementasikan strategi yang tepat untuk bertahan di kondisi pandemi seperti ini. Dengan demikian, profitabilitas dan nilai perusahaan PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) dapat dikatakan stabil pada masa pandemi ini. Namun, perusahaan harus tetap waspada akan segala ancaman yang memungkinkan penjualannya dapat mengalami penurunan.

Di sisi lain, dampak pandemi virus corona atau COVID-19 sangat dirasakan industri otomotif nasional sejak Maret. Industri mobil nasional terpuruk akibat pandemi COVID-19. Angka penjualan selama Mei 2020 mencatat angka terburuk, demikian pula produksi dan ekspor.

Data Gaikindo secara nasional menunjukkan, penjualan mobil hingga Mei 2020 secara retail

tercatat hanya sebanyak 17.083 unit. Angka itu berarti turun hingga 30% jika dibandingkan penjualan April 2020 (month to month). Sementara jika dibandingkan Mei 2019 yang mencatat penjualan hingga 94.111 unit, berarti ada penurunan hingga 82%.

Memang di tengah kondisi ekonomi yang sedang terganggu, konsumen lebih memilih belanja kebutuhan pokok seperti makanan dan juga produk-produk kesehatan.

Dari pemaparan di atas, diketahui bahwa covid-19 sangat berdampak pada tingkat penjualan perusahaan. Beberapa sektor industri berhasil mengimplementasikan strategi yang tepat untuk menjaga stabilitas penjualan agar kinerja keuangan tetap dinilai baik. Namun tidak sedikit pula perusahaan yang penjualannya menurun drastis disebabkan oleh berbagai faktor seperti pendistribusian yang lambat hingga produknya tidak terlalu dibutuhkan di tengah pandemi.

Apabila penjualan menurun, maka tingkat profitabilitas dinilai buruk. Perusahaan yang penjualannya menurun akan berdampak pula pada harga saham perusahaan. Penurunan ini pada akhirnya berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang akan ikut menurun seiring dengan penurunan tingkat penjualan.

PENUTUP

Kesimpulan

Artikel ini menyimpulkan bahwa stabilitas penjualan mempengaruhi tingkat profitabilitas dan nilai perusahaan. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki. Sedangkan nilai perusahaan merupakan nilai sekarang dari arus kas pendapatan atau kas yang diharapkan akan diterima pada masa yang akan datang.

Tingkat profitabilitas dan nilai perusahaan menunjukkan baik buruknya kinerja keuangan dalam suatu perusahaan. Semakin baik profitabilitas mencerminkan kinerja yang baik pula.

Di tengah wabah covid-19 saat ini, perusahaan digoncang dengan masalah sulitnya distribusi penjualan karena terbatasnya akses keluar masuk lantaran kebijakan lockdown dan PSBB. Perusahaan dituntut berpikir keras merumuskan strategi yang tepat untuk menjaga stabilitas penjualan. Apabila penjualan tidak stabil maka akan berdampak pada buruknya kinerja keuangan. Hal itu dapat memberikan sinyal bagi investor bahwa perusahaan sedang tidak baik-baik saja.

Saran

Untuk mencapai stabilitas penjualan di tengah pandemi, maka ada beberapa hal yang harus ditingkatkan oleh perusahaan. Diantaranya yaitu perusahaan harus mengubah strategi pemasarannya untuk menjaga volume penjualan agar tetap stabil. Alternatif yang dapat diterapkan oleh perusahaan yaitu mengubah nilai guna produk menjadi sesuatu yang dibutuhkan saat pandemi dan juga mempermudah pendistribusian agar sampai ke tangan konsumen tanpa harus bertatap muka. Terus melakukan promosi penjualan yang menarik tanpa melanggar kebijakan pemerintah di tengah pandemi dalam rangka mempertahankan produk agar tetap eksis di mata konsumen. Hal yang harus diperhatikan yaitu pengendalian biaya-biaya operasional perusahaan sebaiknya diminimalisir agar pengeluaran mengecil.

Dengan demikian, perusahaan diharapkan dapat menjaga stabilitas penjualan sehingga kinerja keuangan tetap stabil. Kinerja perusahaan yang stabil di tengah pandemi nantinya mampu membuat investor tetap bertahan menanamkan modalnya karena dianggap perusahaan memiliki profitabilitas dan nilai perusahaan yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Kety Lulu., Ubud Salim, dan Andarwati. Pengaruh Profitabilitas, Tingkat Pertumbuhan Aktiva, *Leverage* Operasi, Stabilitas Penjualan terhadap Struktur Modal dan Nilai Perusahaan. *Iqtishoduna*, 2020, 16(1): 21-26.
- Fahmi, Irham. (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Liputan6.com. (2020, 20 April). Perusahaan Properti yang Catat Kinerja Solid di Tengah Pandemi Covid-19, dari <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4232681/perusahaan-properti-yang-catat-kinerja-solid-di-tengah-pandemi-covid-19>
- Pramisti, Nurul Qamariyah. (2020, 17 Juni). Industri Otomotif Terpuruk, Mei Catat Penjualan Terburuk, dari <https://tirto.id/industri-otomotif-terpuruk-mei-catat-penjualan-terburuk-fH32>
- Ramadhan, Bagus. (2020, 1 April). Dampak Pandemi COVID-19 Pada Berbagai Sektor Bisnis, dari <https://teknoia.com/dampak-covid-19-pada-bisnis-84dba2cc6727>
- Rudianto. (2009). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Grasindo.
- Sartono, Agus. (2001). *Manajemen Keuangan*. Edisi 3, Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta: BPFE.
- Sartono, A.R. (2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Sebayang, Rehia. (2020, 12 Maret). WHO Nyatakan Wabah COVID-19 jadi Pandemi, Apa Maksudnya?, dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200312075307-4-144247/who-nyatakan-wabah-covid-19-jadi-pandemi-apa-maksudnya>
- Sudana, I Made. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan: Teori dan Praktik*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sutrisno. Struktur Modal: Faktor Penentu dan Pengaruhnya Pada Nilai Perusahaan. *Jurnal Siasat Bisnis*, 2016, 2(1): 80-82.
- Suweta, Ni Made dan Made Rusmala Dewi. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, dan Pertumbuhan Aktiva terhadap Struktur Modal. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 2016, (5(8) : 5192.
- Wardani, Ida Ayu Dewi Kusuma., Wayan Cipta., dan I Wayan Suwendra. 2016. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*, 4 : 14-25.
- Wardianto, Bagus dkk. 2019. "Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas dan Investasi Terhadap Ekuitas Merek di Bursa Efek Indonesia" dalam : *Laporan Akhir Penelitian FISIP Universitas Lampung*, Juni. Lampung.