

DAMPAK COVID-19 TERHADAP PENJUALAN BAHAN BANGUNAN DI MATARAM (STUDI KASUS pada UD. IRA JAYA BANGUNAN)

oleh :

Ira Dianti

Program Studi Manajemen, Universitas Pendidikan Mandalika

Abstrak : Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak covid-19 terhadap penjualan bahan bangunan di Mataram pada UD. Ira Jaya Bangunan. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Menggunakan pendekatan studi kasus. Dengan banyak informan sebanyak 3 orang yaitu 1 orang penjual dan 2 orang pembeli. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak covid-19 ini terhadap penjualan bahan bangunan pada UD. Ira Jaya Bangunan, sepiunya pembeli akibat kenaikan harga yang melonjak setiap bulannya dan menurunnya daya beli masyarakat..

Kata Kunci: Covid-19, Strategi Penjualan

PENDAHULUAN

Covid-19 telah menimbulkan *economic shock*, yang mempengaruhi ekonomi secara perorangan, rumah tangga, perusahaan mikro, kecil, menengah maupun besar, bahkan mempengaruhi ekonomi negara dengan skala cakupan dari lokal, nasional, dan bahkan global. Dimasa pandemic covid 19 saat ini terjadi banyak banyak perubahan ekonomi dimana ekonomi merupakan salah satu factor penting manusia. Dapat dipastikan dalam keseharian kehidupan manusia selalu bersinambungan dengan kehidupan ekonomi. Keberadaan ekonomi dapat memberikan kesempatan bagi manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya seperti : makanan pakaian lebih khusus tempat tinggal. Pentingnya ekonomi dalam kehidupan manusia tersebut menuntut suatu negara untuk mengatur kebijakan tentang perekonomian guna menciptakan kesejahteraan dan keadilan ekonomi.

Begitu juga yang dirasakan oleh beberapa sector usaha di Indonesia akibat dampak covid 19 seperti yang dirasakan oleh UD. Ira Jaya Bangunan, usaha yang bergerak dibidang bahan material dan bangunan. Dalam hal ini produk bahan material bangunan kelangkaan dan penurunan produksi diakibat pandemic covid 19 yang memngganggu system impor maupun penyediaan bahan baku bangunan tersebut. sehingga penjualan bahan bangunan mengalami penurunan dikarenakan daya beli masyarakat yang menurun selain itu kenaikan harga yang signifika. Pemerintah diharapkan melakukan upaya-upaya untuk membantu beberapa sector usaha di mataram. Dengan mengeluarkan kebijakan yang bepihak pada pengusaha.

Penundaan proyek infrastruktur dan properti akibat pandemi virus corona membuat industri bahan bangunan berhati-hati menyusun target bisnis di tahun ini. *Market* yang dipenuhi

ketidakpastian membikin operasional bisnis belum berjalan normal sepenuhnya. Zultamimi, owner Perusahaan UD. Ira Jaya Bangunan, mengatakan bahwa industry bahan bangunan dan baja ringan pasti akan terdampak dengan terlambatnya pelaksanaan proyek infrastruktur. Tentunya hal tersebut berimbas pada target bisnis sepanjang tahun ini, dan berdampak penjualan harian dikarenakan daya beli masyarat menurun drastis. Padahal sebelumnya kami membidik pendapatan yang signifikan di tahun 2021 ini. "Untuk target pendapatan, kemungkinan akan ada revisi namun saat ini kami sedang melakukan analisa lebih lanjut atas dampak dari Covid 19 terhadap kegiatan usaha secara keseluruhan. Belakangan ini covid 19 konsen besar bangsa karena permasalahan yang ditimbulkannya banyak merugikan pengusaha khususnya sector usaha penjualan dibidang bahan bangunan

COVID-19

Virus covid-19 ini pertama terjadi dikota Wuhan Negara China pada akhir tahun 2019. Sejak itulah mulai menyebar ke negara-negara lain dibelahan dunia hingga mengakibatkan terjadinya pandemi global. Gejala awal terinfeksi virus covid-19i ni adalah mulai timbulnya demam, batuk, kesulitan bernafas, lemas hingga yang terparah tidak sadarkan diri. WHO menjelaskan bahwa , ketika seseorang menderita/ terinfeksi COVID-19 batuk batuk, bernapas ataupun mengeluarkan cairan dari hidung ataupun mulutnya , maka cairan atupun tetesan yang dikeluarkan tersebut mengandung virus covid19 yang dapat menular ke orang lain jika orang tersebut menyentuh tetesan atau cairan dari orang yang terinfeksi, kemudian seseorang itu memegang mulut, mata ataupun hidungnya, maka dia akan

terinfeksi virus covid19, penularnya melalui proses seperti itu.

STRATEGI PENJUALAN

Dampak wabah virus corona (covid-19) tidak hanya merugikan sisi kesehatan, virus ini bahkan mempengaruhi perekonomian di seluruh dunia, tak terkecuali Indonesia. Perekonomian global semakin melambat dan mempengaruhi dunia usaha.

a. Harga

Di masa pandemi banyak barang maupun jasa mengalami kenaikan harga seiring dengan lonjakan permintaan masyarakat, ada sebagian barang khususnya bahan bangunan yang mengalami kenaikan harga dan penurunan jumlah pembelian dan permintaan. Dikarenakan masyarakat memprioritaskan pengeluaran mereka untuk membeli produk yang bermanfaat. Kotler (2008: 345) bahwa harga (price) adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Swastha (2003: 36) juga memberikan pandangan bahwa harga merupakan sebuah nilai tukar untuk manfaat yang timbul akibat barang atau jasa.

b. Kualitas Produk

Menurut Kotler (2002: 33), bahwa kualitas produk merupakan kemampuan dalam melaksanakan sebuah fungsi yang meliputi kemudahan, penggunaan, ketepatan maupun atribut lain. Menurut Akbar (2013: 18), menyatakan indikator untuk mengukur kualitas produk, yaitu:

- 1) ketebalan.
- 2) Ketahanan.
- 3) Fungsi.
- 4) Keanekaragaman produk.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas produk bahan bangunan khususnya bahan baja ringan merupakan produk yang memiliki fungsi sebagai bahan rangka atap dan plafon dalam memenuhi kebutuhan arsitektur rumah dan bangunan

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu dengan menggunakan literatur atau studi pustaka yang terfokus untuk menjelaskan hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengambilan data sekunder. Pengambilan data sekunder penelitian ini melalui buku-buku

mengenai pemasaran, skripsi, dan jurnal-jurnal ilmiah serta website yang relevan dengan penelitian ini dan memiliki variabel dependen dan independen yang sama dengan judul yang telah dipilih oleh peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di UD IRA JAYA BANGUNAN terkait penjualan bahan bangunan dengan menggunakan teknik wawancara yang melibatkan 3 orang, 1 orang penjual, dan 2 orang pembeli sebagai informan. Dari hasil tersebut 1 orang penjual mengatakan bahwa “penjualan disaat wabah menurun drastis dikarenakan kenaikan harga barang dan daya beli masyarakat yang menurun” Menurut Kotler (2003: 56), memberikan pemahaman bahwa keputusan pembelian merupakan sebuah tindakan konsumen dalam rangka memenuhi kebutuhannya untuk menggunakan produk sesuai dengan yang dirasakan. Sedangkan menurut Schiffman (2009: 35), menyatakan bahwa keputusan pembelian merupakan seleksi terhadap beberapa pilihan ataupun lebih sebuah produk. Dengan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pembelian bahan bangunan di UD IRA JAYA BANGUNAN sesuai dengan kebutuhan sehingga akan menimbulkan tindakan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak ramdhan (informan 2), beliau juga mengatakan bahwa daya beli masyarakat menurun dikarenakan pembatasan-pembatasan aktivitas yang dilakukan pemerintah dalam menegah wabah covid 19 ini, sehingga kami tidak leluasa dalam melakukan transaksi-transaksi ekonomi, dalam mencari penghasilan terbatas, dan ini lah yang menyebabkan daya beli menurun.

Bapak Isnadi mengemukakan pembelian menurun diakibatkan virus covid 19 sangat mempengaruhi seluruh aspek kehidupan tak terkecuali sector ekonomi. Kami sangat kesusahan dalam menjalankan usaha untuk meraih income dari usaha kami sehingga perputaran modal kami sangat lambat, daya beli sangat berdampak besar dalam wabah covid 19 ini.

PENUTUP

a. Simpulan

Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dengan adanya wabah pandemic covid 19 ini sangat berpengaruh besar terhadap seluruh sector dunia usaha tak terkecuali berdampak di UD. Ira jaya Bangunan yang bergerak dalam bidang usaha penyedia bahan – bahan bangunan. Dimana

dampak yang dirasakan baik dari segi pendapatan usaha maupun pengeluaran operasional usaha. Pendapatan yang menurun drastis dikarenakan penjualan yang menurun membuat keadaan ekonomi perusahaan menjadi terganggu disebabkan perputaran modal yang melambat. Keadaan operasional perusahaan tidak mampu ditutupi oleh omset atau pendapatan perusahaan sehingga mengganggu jalannya operasional perusahaan, dan lebih signifikan daya beli masyarakat yang menurun mengakibatkan sepi penjualan. Disisi lain dengan adanya *covid 19* ini mempengaruhi sector impor dan industry yang menyebabkan kenaikan yang lebih tinggi.

b. Saran

Bagi pengusaha yang berge rak dalam bidang bahan bangunan terutama bahan baja ringan perlu memanfaatkan momentum *Covid-19* sebagai langkah menyesuaikan diri secara cepat dengan mengembangkan inovasi produk sesuai dengan kecenderungan permintaan kebutuhan dan daya beli masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Baldwin, R., Mauro, B. W., 2020, *Economics in the Time of COVID-19*, CEPR Press VoxEU.org.
- Baldwin, R., Tomiura, E. 2020, *Thinking ahead about the trade impact of COVID-19*, CEPR Press VoxEU. Org
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.BPFE.
- Umar, Husein. (2007:16) *Evaluasi Kinerja Perusahaan*.Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wardani, Aris, T. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Budi Utama. Asriel, A. S.,
- Yuliana. (2020). *Corona Virus Diseases (Covid19); Sebuah Tinjauan Literatur*. Jurnal Wellness and Healty Magazine Volume 2, No 1 diakses 1 Juni 2020
- Alwi, T., Handayani, E., 2018, “Keunggulan Bersaing UKM yang dipengaruhi oleh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk”, *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, Vol 20, No. 3, 193- 202, LP2M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta, DOI:. 256