

SKRIPSI

**DAMPAK PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN
PERUSAHAAN PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA
PADA MASA PANDEMI**



**ASWINDA
1810321088**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

DAMPAK PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN PERUSAHAAN PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA PADA MASA PANDEMI



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar sarjana pada Program Studi S1 Akuntansi

**Aswinda
1810321088**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU – ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI
DAMPAK PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN
PERUSAHAAN PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA
PADA MASA PANDEMI

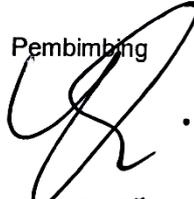
disusun dan diajukan oleh

ASWINDA
1810321088

telah diperiksa, dan telah diuji

Makassar, 19 September 2022

Pembimbing



Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

SKRIPSI

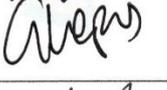
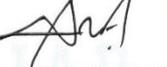
DAMPAK PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN PERUSAHAAN PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA PADA MASA PANDEMI

disusun dan diajukan oleh

ASWINDA
1810321088

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **19 September 2022** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA NIDN: 0925107801	Ketua	
2.	Andi Dian Novita, S.ST., M.Si NIDN: 0909118801	Sekretaris	
3.	Siprianus Palete, S.E., M.Si., Ak., CA., CERA., CMA NIDN: 0922097303	Anggota	
4.	Dr. H. Syamsuddin Bidol, M.M NIDN: 0901016507	Eksternal	

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



UNIVERSITAS FAJAR
DEKAN FAKULTAS
Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom
NIDN: 0925096902

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



UNIFA
PRODI AKUNTANSI
Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN. 0925107801

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Aswinda

NIM : 1810321088

Program Studi : S1 Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul Dampak Pendapatan Dan Kebijakan Perusahaan PT. Astra Honda Motor Gowa Pada Masa Pandemi adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur- unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 19 September 2022

Yang membuat pernyataan,



Aswinda

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim.

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Besar, karena atas berkah, karunia serta hidayah-Nya sehingga peneliti mampu menyusun dan menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Dampak pendapatan dan kebijakan perusahaan PT. Astra Honda Motor Gowa pada masa pandemi”** yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar.

Selesainya Skripsi ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang membantu dan memberikan semangat yang tiada henti. Peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada bapak H. Mustamin dan Ibu saya Hj. Amang serta yang tanpa pamrih memberikan semangat, dukungan serta motivasi yang dapat menjadikan peneliti tidak patah semangat.

Peneliti berterima kasih kepada Ibu Yasmi, SE., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan arahan serta masukan yang sangat berguna dalam proses penyusunan Skripsi.

Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mulyadi Hamid, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Fajar.
2. Ibu Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar.
3. Ibu Yasmi, SE., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA selaku Ketua Prodi S1 Akuntansi Universitas Fajar Serta Dosen Pembimbing Skripsi saya.
4. Bapak Ridwan Hasanuddin Selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing dari semester satu sampai sekarang.
5. Seluruh Dosen dan Staf Universitas Fajar.
6. Seluruh keluarga yang memberikan motivasi yang tiada henti.

7. Inha, Indah, Asma, Akbar, Ramma, Kurni, Vera, Jelin, Vien, Erna, Rara, Ayu selaku sahabat serta teman seperjuangan Peneliti.
8. Seluruh teman-teman yang telah memberikan semangat.
9. Angkatan 2018 Prodi S1 Akuntansi.
10. Diri sendiri yang bisa bertahan sejauh ini.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena masih banyak terdapat banyak kesalahan dalam laporan ini. Peneliti berharap agar pembaca memberikan saran dan kritik agar peneliti dapat membuat laporan selanjutnya lebih baik lagi.

Makassar, 19 September 2022

Peneliti,

Aswinda

ABSTRAK

DAMPAK PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN PERUSAHAAN PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA PADA MASA PANDEMI

**ASWINDA
YASMI**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana dampak Pandemi terhadap pendapatan dan kebijakan pada PT. Astra Honda Motor Gowa. Metode penelitian ini digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif, pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi langsung dilapangan dengan wawancara dengan beberapa informan yang terkait.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada saat wabah Pandemi memberikan pengaruh besar terhadap pendapatan penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa. Setelah kebijakan back office work home dan kebijakan playering yang di terapkan PT. Astra Honda Motor Gowa terbukti mampu meningkatkan kembali penjualan yang sebelumnya sempat menurun.

Kata kunci : Pendapatan, Kebijakan, Pandemi

ABSTRACT

IMPACT OF INCOME AND POLICY COMPANY PT. ASTRA HONDA MOTOR GOWA DURING PANDEMIC

**ASWINDA
YASMI**

This study aims to determine how the impact of Pandemi on revenues and policies at PT. Astra Honda Motor Gowa. The research method used is a qualitative method using a descriptive approach, data collection is done by direct observation in the field with interviews with several related informants.

The results of this study indicate that during the Pandemi outbreak, it had a major influence on the sales revenue of PT. Astra Honda Motor Gowa. After the back office work home policy and playing policy applied by PT. Astra Honda Motor Gowa is proven to be able to increase sales which previously had declined.

Keywords: Income, Policy, Pandemic

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	6
2.1 Pendapat	6
2.2 Kebijakan Perusahaan	17
2.3 Tinjauan Empirik.....	19
2.4 Kerangka Fikir.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	22
3.1 Jenis Penelitian.....	22
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	22
3.3 Sumber Data.....	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data	23
3.5 Teknik Analisis Data	24
3.6 Pengecekan Validasi Data	26
3.7 Tahap Penelitian.....	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	28
4.1 Gambaran Umum PT. Astra Honda Motor Gowa	28
4.2 Hasil Penelitian	33

4.3 Pembahasan.....	38
BAB V PENUTUP	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA.....	45

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Pendapatan Penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	19
Tabel 4.1 Data Penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa	34
Tabel 4.2 Data Pendapatan PT. Astra Honda Motor	35
Tabel 4.3 Data Pendapatan Sebelum Pandemi.....	36
Tabel 4.4 Data Pendapatan Masa Pandemi	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Konseptual.....	21
4.1 Struktur Organisasi PT. Astra Honda Motor Gowa	30

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Foto Wawancara.....	47

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada tahun 2019, Wuhan, China, mengalami awal wabah Pandemi. Indonesia merupakan salah satu negara dimana virus Pandemi menyebar dengan cepat ke seluruh dunia. merebaknya kasus Pandemi yang pertama kali dilaporkan di Indonesia pada 2 Maret 2020. Pemerintah menggunakan berbagai strategi untuk menghentikan wabah Pandemi, antara lain jarak fisik, gerakan sosial yang menggunakan masker dan pola hidup sehat, penutupan sekolah, kerja dari kebijakan rumah, dan banyak lagi. Pandemi Pandemi tidak diragukan lagi merugikan perekonomian Indonesia. Indonesia memperkenalkan program PSBB, yang berdampak buruk pada sebagian besar sektor ekonomi. Dampak sosial ekonomi yang dimiliki Pandemi pada bisnis di banyak daerah yang terkena dampak adalah efeknya.

Pandemi Pandemi telah memberikan tekanan pada perekonomian dunia, dan pada tahun 2020 yang diperkirakan akan tumbuh sebesar 3,3 persen, justru menyusut sebesar 3 persen. Bahkan pada Juni 2020, ekonomi global mengalami kontraksi sebesar 4,9 persen, yang bertepatan dengan merebaknya pandemi Pandemi (Yuniar, 2021). Lockdown yang diterapkan oleh masing-masing negara dan pembatasan pengunjung yang ingin bepergian ke luar negeri menjadi faktor utama perlambatan pertumbuhan ekonomi global. Hal serupa juga terjadi di Indonesia; Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), pertumbuhan ekonomi di sana turun 4,19 persen pada triwulan II 2020. (Ratriani, 2020).

Menurut Dirjen Ketahanan, Kawasan, dan Kementerian Perindustrian Dody Widodo, pekerjaan pengolahan nonmigas berkurang 5,74 persen akibat wabah Pandemi. Selain itu, industri pengolahan juga mengalami penurunan; dimana pada tahun sebelumnya industri pengolahan memberikan kontribusi

sebesar 19,87 persen terhadap PDB, pada triwulan II tahun 2020 hanya memberikan kontribusi sebesar 17,83 persen (Anwar, 2020). Beberapa sektor ekspor-impor mengalami peningkatan hingga 8,8 miliar dolar, bukan hanya penurunan. Hal ini juga terjadi pada sektor investasi yang mengalami peningkatan sebesar 23% dibandingkan periode yang sama tahun lalu (Anwar, 2020).

Berdasarkan laporan tersebut di atas, terlihat jelas bahwa pandemi Pandemi telah berdampak pada perekonomian global yang semula diproyeksikan tumbuh namun justru mengalami kontraksi. Hal yang sama terjadi di Indonesia, dan hampir seluruh dunia merasakannya, di mana pertumbuhan ekonomi turun sebagai akibat dari hilangnya pekerjaan, penutupan lokasi wisata, dan adanya kendala sosial yang signifikan. Hal ini menyebabkan aktivitas transaksi berkurang, yang pada gilirannya menyebabkan perekonomian berkontraksi. Sektor manufaktur juga terkena dampak epidemi Pandemi, dengan penurunan terlihat di sejumlah sektornya.

Salah satu usaha yang bergerak di bidang produksi, perakitan, dan distribusi sepeda motor merek dan model Honda adalah PT. Astra Honda Motor. Dan bisnis ini adalah satu-satunya yang resmi mewakili merek sepeda motor Honda di Indonesia. Merek sepeda motor Honda telah ada di Indonesia sejak tahun 1960-an, dan terlepas dari semua keunggulannya, merek ini terus menguasai pasar dengan pangsa pasar yang terus berkembang sekaligus memenuhi kebutuhan akan alat transportasi masyarakat yang andal, terjangkau, dan tangguh. Perusahaan yang bertanggung jawab atas kesuksesan sepeda motor Honda di Indonesia terus memperkuat diri dalam menghadapi kesulitan tersebut. Sebagai Agen Eksklusif Pemegang Merek (ATPM), PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan gabungan dari jaringan pemasaran di Indonesia.

PT. Astra Honda Motor terbagi dari beberapa cabang di Indonesia termasuk di Sulawesi Selatan terdapat 11 cabang yang tersebar di berbagai kota. Salah satunya PT. Astra Honda Motor Gowa yang beralamat di Kelurahan Pandang-pandang Kecamatan Somba Opu Kab. Gowa yang juga terdampak pada saat pandemic Pandemi. Penurunan penjualan yang terjadi dapat dilihat dari data berikut ini :

Tabel 1.1 Data Pendapatan Penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa

Tahun	Data Penjualan (Unit)	Pendapatan Penjualan (Rp)
2018	1685	Rp 36.110.000.000,00
2019	1620	Rp 34.550.000.000,00
2020	1396	Rp 28.636.000.000,00
2021	2135	Rp 45.655.000.000,00
Jumlah	6836	Rp 144.951.000.000,00

Sumber: PT. Astra Honda Motor Gowa, 2022

Dari tabel rincian pendapatan penjualan di PT. Astra Honda Motor Gowa, maka kita dapat lihat bahwa pendapatan pada tahun 2018 sebesar Rp 36.110.000.000,00 dari penjualan 1685 unit sepeda motor. pada tahun 2019 pendapatan yang didapatkan menurun sebesar Rp 34.550.000.000,00 dari penjualan 1620 unit sepeda motor. Hasil penjualannya juga menurun karena pada tahun 2019 perusahaan tersebut secara perlahan sudah terkena dampak pandemi dimana pada saat itu perusahaan belum menemukan strategi atau kebijakan apa yang diambil perusahaan karena belum ada persiapan. sedangkan pada tahun 2020 pendapatan yang didapatkan perusahaan sangat menurun sebesar Rp 28.636.000.000,00 dari penjualan 1396 unit sepeda motor. Pada tahun 2020 itu menurun drastis karena sudah terkena dampak pandemi terhadap perusahaan sangat parah dimana perusahaan mendapatkan pendapatan sangat menurun karena penjualannya juga menurun, dimana penjualan menurun karena kurangnya promosi karyawan terhadap *customer* karena adanya

pembatasan *social distancing*. Pada tahun 2021 pendapatan perusahaan sangat meningkat sebesar Rp 45.655.000.000,00 dari penjualan 2135 unit sepeda motor. pada tahun 2021 pendapatan penjualannya meningkat karena ada solusi dan kebijakan yang dikeluarkan oleh perusahaan. Karyawan melakukan pemasaran secara online terus menerus pada kondisi ekonomi mulai membaik sehingga membuat penjualan menjadi naik dan cara promosi karyawan berbeda setiap tahunnya.

Hal ini diperkuat berdasarkan dari hasil penelitian Soimah & Octaviana, (2021) dengan judul “Dampak Pandemi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Bulungan”, berdasarkan hasil penelitian pada masa pandemi Pandemi terjadi penurunan pendapatan hingga 72.7%. Jenis usaha kuliner dinilai lebih stabil dalam kondisi pandemi ini. Sedangkan menurut Prayoga, Sukmawati & Meilani (2021), dengan judul “Dampak Pandemi terhadap penurunan volume penjualan dan pendapatan pedagang daging ayam broiler”. Berdasarkan hasil penelitian selama Pandemi terjadi penurunan volume penjualan 35% dan dampak dari Pandemi terhadap penurunan pendapatan pedagang daging ayam broiler di Pasar Gudang Tipar Gede Kota Sukabumi sebelum Pandemi yakni 60% sedangkan selama Pandemi dipresentasikan sekitar 40%.

Dari masalah dan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Astra Honda Motor Cabang Gowa, dimana peneliti ingin membandingkan pendapatan penjualan di PT. Astra Honda Motor Cabang Gowa sebelum pandemi covid 19 dan masa pandemi covid 19, apakah ada perbedaan yang sangat signifikan yang terjadi dalam hal pendapatan penjualan yang dilakukan atau adanya pandemi covid 19 ini tidak mempengaruhi pendapatan penjualan pada PT. Astra Honda Motor Cabang Gowa. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Dampak Pendapatan dan**

Kebijakan Perusahaan Pada PT. Astra Honda Motor Gowa Pada Masa Pandemi”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana dampak pendapatan pada masa pandemi?
2. Bagaimana kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan pada masa pandemi?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui dampak pendapatan pada masa pandemi
2. Untuk mengetahui kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan pada masa pandemi.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis yang ingin dicapai adalah guna mengkaji pendapatan dan kebijakan perusahaan pada PT. Astra Honda Gowa pada masa pandemi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Secara praktis, peneliti ini memberikan wawasan tentang dampak pendapatan dan kebijakan perusahaan pada PT. Astra Honda Motor Gowa pada masa pandemi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

Perusahaan sangat membantu pendapatan, pendapatan berperan besar karena lebih besar profit yang diperoleh mengakibatkan naiknya kemampuan perusahaan dalam membiaya semua usaha atau kegiatan yang dilakukan perusahaan. Pada dasarnya organisasi berorientasi pada keuntungan yang bisa didapat. Dikarenakan pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan dan akan perusahaan dalam melakukan semua kegiatannya.

PSAK No. 23 (2014:23.2) mengemukakan bahwa “ arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama periode tertentu disebut pendapatan, apabila arus masuk tersebut menyebabkan kenaikan modal yang tidak berasal dari hasil penanaman modal”.

Berdasarkan beberapa pemaparan di atas, dapat di tarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah “ arus masuk bruto atau peningkatan aktiva suatu perusahaan akibat penyerahan atau pembuatan suatu produk, pelayanan jasa atau kegiatan lain yang merupakan operasi utama atau operasi sentral selama satu periode tertentu.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2015:23.1), menyatakan bahwa beberapa peristiwa dan transaksi yang dapat menimbulkan pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Penjualan Barang

Menjual barang termasuk barang yang dihasilkan oleh entitas untuk diperjualkan dan barang akan dijual lagi. Misalnyaa barang-barang yang telah dibeli oleh pengecer.

2. Penjualan Jasa

Dalam menjual jasa menyangkut tentang pelaksanaan tugas entitas yang disepakati secara kontraktual agar dilaksanakan dalam suatu periode.

3. Penggunaan entitas yang dilakukan oleh pihak lain yang dapat menimbulkan pendapatan dalam bentuk:

- a. Bunga merupakan pembebanan terhadap penggunaan kas atau yang setara dengan kas terhadap entitas.
- b. Royalti merupakan pembebanan dalam menggunakan aset jangka panjang.
- c. Dividen merupakan pengalokasian keuntungan kepada para pemegang saham atau investasi sesuai dengan besaran saham atau investasi yang mereka lakukan.

2.1.1 Pengakuan Pendapatan

Dalam beberapa tahun terakhir yang menjadi perhatian besar yaitu permasalahan waktu yang tepat dalam mengakui pendapatan. Oleh sebab itu, pendapatan konseptual hanya transaksi apabila memenuhi keterandalan dan kualitas keterukuran.

Pura (2013:27) menyatakan secara umum ada beberapa dasar dalam pengakuan pendapatan yaitu:

1. Dasar Kas (*cash basis*). Dalam dasar kas, pengakuan pendapatan yaitu ketika perusahaan telah menerima pembayaran secara tunai. Penerimaan kas terjadi untuk beberapa periode akuntansi dan akan dianggap sebagai pendapatan pada periode akuntansi saat terjadinya penerimaan pendapatan.

2. Dasar Akrual (*Accrual Basis*). Dalam dasar akrual, pendapatan dilaporkan ketika pendapatan dihasilkan dengan menghiraukan kas atau setara kas telah dibayar atau diterima dan akan dilaporkan dalam laporan laba rugi.

Pengakuan pendapatan dalam akuntansi merupakan permasalahan utama penentuan pendapatan. Hery (2011:51) mendefinisikan pengakuan adalah “proses pencatatan item-item dalam ayat jurnal, dimana untuk setiap item yang diakui harus memenuhi salah satu definisi dari unsur laporan keuangan”.

Dari beberapa pengertian tersebut maka dapat disimpulkan pengakuan pendapatan adalah “proses pencatatan jumlah rupiah secara resmi ke dalam sistem akuntansi yang sesuai dengan standar akuntansi dalam laporan neraca dan laba rugi”.

Pendapatan diakui dalam laporan laba rugi apabila peningkatan manfaat ekonomi di masa datang yang berkaitan dengan kenaikan asset atau penurunan liabilitas dapat diukur dengan andal (Diana dkk, 2017:15). Selanjutnya Harrison Jr, dkk (2013:124) menyatakan bahwa “pendapatan diakui di register kas ketika pelanggan menerima dan membayar barang dagang”. Pengakuan pendapatan tidak harus menunggu sampai kas diterima. Hery (2011:140) mengidentifikasi ada dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan dan keuntungan seharusnya diakui yaitu ketika:

1. Telah Direalisasi atau Dapat Direalisasi,

Pendapatan dikatakan telah direalisasi (*realized*) jika barang atau jasa telah dipertukarkan dengan kas atau apabila aktiva yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas.

2. Telah Dihasilkan atau Telah Terjadi

Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut.

Sebagai pengecualian dari pengakuan pendapatan yang dilakukan pada saat titik penjualan, pendapatan juga dapat diakui pada saat:

1. Proses Produksi Masih Berlangsung,

Pengakuan pendapatan selama proses produksi berlangsung diperbolehkan khususnya untuk beberapa kontrak konstruksi jangka panjang. Untuk kasus yang terkait, pengakuan pendapatan dilakukan secara bertahap beriringan dengan tingkat penyelesaian suatu proyek yang tidak menunggu waktu selesainya proyek itu. Contohnya pada kasus pembangunan jalan, waduk, dan konstruksi lainnya.

2. Akhir Produksi

Pengakuan pendapatan ini dilakukan jika pasar atau produk yang dihasilkan telah tersedia dan penjualan terjamin tanpa memerlukan usaha yang berarti. Misalnya pada logam-logam tertentu (emas, perak) atau produk-produk pertanian (beras, gandum) yang telah pastiharganya di pasar maupun ketetapan pemerintah. Dalam kasus tersebut, pengakuan pendapatan dilakukan ketika proses telah selesai, pada contoh logam pendapatan diakui saat pendulangan telah selesai atau pada kasus pertanian pendapatan diakui saat panen. Proses akhir produksi secara sustansial telah ada kepastian harga di pasar ada jaminan atas pengakuan tersebut.

3. Pengakuan Ketika Kas Tunai

Pengakuan ini dilakukan ketika piutang atas produk atau jasa sulit untuk ditagih (tingkat kolektibilitas tinggi). Untuk kasus tersebut, pengakuan

atas pendapatan dilakukan saat uang telah ada ditangan dan bukan pada saat penjualan. Contoh dari situasi seperti ini adalah kasus penjualan dengan metode cicil atau angsur (*net estate*), pada penjualan secara angsur (*installment sales method*) penerimaan kas terjadi melalui cicilan secara berkala sepanjang periode waktu yang cukup lama.

Menurut PSAK No. 23 (2014: 23.4) suatu entitas dapat mengakui pendapatan apabila beberapa kondisi berikut terpenuhi:

1. Besarnya pendapatan dapat diukur dengan baik,
2. Memungkinkan untuk mengalirkan manfaat ekonomi yang sesuai dengan transaksi kepada entitas,
3. Ketika pelaporan diakhir periode, transaksi yang terjadi memungkinkan pengukuran akurat tingkat penyelesaiannya,
4. Pengukuran biaya yang handal terhadap biaya yang terjadi dari transaksi dan biaya penyelesaian transaksi.

Metode presentase penyelesaian merupakan pengakuan pendapatan yang mengacu pada seberapa besar tingkat penyelesaian suatu transaksi. Dengan menggunakan metode tersebut, pengakuan pendapatan diakui saat jasa ditunaikan pada periode akuntansi yang berlangsung. Atas dasar hal ini pengakuan pendapatan dapat memberi informasi yang berguna tentang seberapa besar kinerja dan kegiatan jasa dalam suatu periode.

Apabila kemungkinan besar manfaat ekonomi dapat diperoleh maka pendapatan sehubungan transaksi tersebut akan diakui, tetapi, jika timbul ketidakpastian dari pengumpulan jumlah tertentu yang telah masuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak bisa ditagih, ataupun jumlah yang pemulihannya kemungkinan tidak besar, maka jumlah itu dianggap sebagai beban, bukan penyusutan terhadap besarnya pendapatan yang diakui awalnya.

2.1.2 Prinsip Pengakuan Pendapatan

Dalam pengakuan pendapatan secara prinsip pada umumnya pendapatan diakui pada waktu direalisasikan dan dihasilkan (diperoleh). Maksud dari pernyataan tersebut sebagai berikut:

1. Pendapatan direalisasikan jika barang dan jasa, produk dagangan, atau harta lain ditukar dengan kas atau setara kas. Pendapatan dapat direalisasikan oleh entitas yang diterimadalam pertukaran dan dapat dikonversi (siap ditukar) menjadi kas atau setara kas dengan jumlah yang diketahui.
2. Pendapatan dianggap sebagai penghasilan (diterima). Entitas pada hakikatnya telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas manfaat yang dimiliki oleh pendapatan itu, yakni proses menghasilkan keuntungan yang telah selesai.

Adapun pengakuan pendapatan menurut greuning, et al (2013:290) menyebutkan prinsip pendapatan. Oleh karena itu, pengakuan pendapatan yang tepat atas jasa, yaitu:

1. Ketika hasil jumlah pendapatan, biaya, dan tahap penyelesaian dari sebuah transaksi yang andal, pendapatan diakui dari tingkat penyelesaian pada tanggal pelaporan.
2. Ketika dari transaksi tidak dapat diestimasikan dengan andal, biaya kontrak yang dapat diperbarui akan menentukan besar pengakuan pendapatan.

2.1.3 Konsep Pendapatan

Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai konsep dasar pendapatan adalah proses arus, penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu. Definisi diatas memperlihatkan bahwa ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut :

1. Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (inflow) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai inflowof net aset.
2. Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai outflow of good and services. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi.
3. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan littleton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

2.1.4 Sumber Pendapatan

Pendapatan (Revenue) suatu perusahaan selain memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya, maka pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu Pendapatan Operasional (Operating Revenue) dan Pendapatan Non Operasional (Non Operating Revenue).

1. Pendapatan Operasional (Operating Revenue) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi keuntungan.
2. Pendapatan Non operasional (Non Operating Revenue) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.

2.1.5 Karakteristik Pendapatan

Dari definisi dan teori pendapatan menurut para ahli diatas, dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan, yaitu :

1. Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah aset baru yang diterima dari konsumen, aliran dari dana konsumen, kenaikan laba ekonomi, laba penjualan aset.
2. Kegiatan yang mempresentasi operasi utama atau sentral yang terus menerus adalah pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan.
3. Pelunasan, penurunan, atau pengurangan kewajiban dimana suatu entitas mengalami kenaikan aset sebelumnya, misalnya menerima pembayaran dimuka dari pelanggan, pengiriman barang, atau pelaksanaan jasa akan mengurangi kewajiban yang menimbulkan pendapatan. Jadi kenaikan aset, pendapatan dapat diartikan sebagai penurunan kewajiban.

4. Suatu entitas maksudnya adalah pendapatan didefinisi sebagai kenaikan aset bukannya kenaikan ekuitas bersih meskipun kenaikan aset tersebut akhirnya berpengaruh terhadap kenaikan ekuitas bersih.
5. Produk perusahaan maksudnya dimana aliran aset dari pelanggan berfungsi hanya sebagai pengukur, tetapi bukan pendapatan itu sendiri. Produk fisik yang dihasilkan oleh kegiatan usaha itulah yang merupakan pendapatan. Produk merupakan pencapaian dari tiap kegiatan produktif. Pendapatan merupakan aliran masuk aset (unit moneter) dan hal tersebut berkaitan dengan aliran fisis berupa penyerahan produk (output) perusahaan.
6. Pertukaran produk, harus dinyatakan dalam satuan moneter untuk dicatat kedalam system pembukuan. Satuan moneter yang paling objektif adalah jika jumlah rupiah tersebut merupakan hasil transaksi atau pertukaran antara pihak independen. Menyandang beberapa nama atau mengambil beberapa produk, dimana pendapatan merupakan konsep yang bersifat generik dan mencakupi semua pos dengan berbagai bentuk dan nama apapun.

2.1.6 Pengukuran Pendapatan

Pendapatan wajib diukur menggunakan nilai wajar imbalan yang bisa diterima. Jumlah pendapatan yang timbul berdasarkan suatu transaksi umumnya ditentukan atas persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar yang diterima perusahaan dikurangi jumlah bonus dagang dan potongan harga yang diperbolehkan oleh perusahaan.

Nilai wajar merupakan suatu jumlah aktivitas yang ditukarkan atau suatu kewajiban diselesaikan antara pihak yang memakai dan berkeinginan melakukan transaksi yang wajar, kemungkinan kurang berdasarkan jumlah nominal kas yang diterima. Barang yang dijual atau jasa yang diberikan dipertukarkan atau barter dengan barang atau jasa yang sama, maka pertukaran dianggap menjadi transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Tetapi apabila barang atau jasa dengan sifat dan nilai yang tidak sama maka pertukaran tidak dianggap menjadi transaksi yang mengakibatkan pendapatan.

2.1.7 Metode Pencatatan Pendapatan

Pendapatan biasanya diakui pada saat penjualan (penyerahan) karena sebagian besar ketidakpastian mengenai proses menghasilkan laba dan harga pertukaran sudah diakui. Tetap pada kondisi tertentu pendapatan dicatat dan diakui pada saat sebelum penyerahan (penjualan).

Ada dua metode menurut Belkoi dalam Mulia (2007:16) pencatatan pendapatan menurut akuntansi terdiri:

1. Metode *Cash Basis*

Adalah suatu sistem dimana pendapatan dicatat dan diakui pada saat penerimaan kas dan tidak akan dilakukan pencatatan jika kas belum diterima.

2. Metode *Accrual Basis*

Adalah suatu sistem yang mencatat pendapatan pada saat terjadinya penjualan barang dan jasa walaupun kas dan setara kas belum diterima sebagai hasil dari penjualan tersebut.

Metode ini sangat baik digunakan karena kas dan pendapatan dinilai secara wajar dan tepat sesuai dengan transaksi dan tidak menyesatkan dalam pelaporan keuangan.

2.1.8 Perlakuan Akuntansi Menurut PSAK No. 23

Menurut PSAK No. 23 (2014: 23.4) pendapatan dari penjualan barang diakui jika seluruh kondisi berikut dipenuhi:

1. Entitas telah memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan dari pembeli,
2. Entitas tidak melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli,
3. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal, dan
4. Biaya yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan tersebut dapat diukur dengan andal.

PSAK No. 23 (2014: 23.3) menyatakan bahwa “pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima”. Nilai wajar adalah suatu jumlah. Untuk itu suatu aktivitas mungkin ditukar atau suatu kewajiban diselesaikan dengan pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melaksanakan transaksi wajar.

Pengungkapan pendapatan menurut PSAK No. 23

1. Kebijakan akuntansi yang digunakan untuk pengakuan pendapatan, termasuk metode yang digunakan untuk menentukan tingkat penyelesaian transaksi penjualan jasa;
2. Jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut, termasuk yang berasal dari:
 - a. Penjualan barang

- b. Penjualan jasa
 - c. Bunga
 - d. Royalty
 - e. Divide
3. Jumlah pendapatan yang berasal dari hasil pertukaran barang atau jasa yang tercakup dalam setiap kategori signifikan dari pendapatan.

2.2 Kebijakan Perusahaan

Aturan umum untuk melaksanakan operasi atau keputusan yang dibuat oleh individu dalam organisasi disebut sebagai kebijakan. Kebijakan biasanya merupakan deklarasi yang mungkin menawarkan arahan kepada anggota organisasi mengenai bagaimana mereka harus berperilaku dalam keadaan tertentu. Ketika tidak ada ketentuan yang berlaku dari atasan dan skenario menyangkut operasi bisnis umum organisasi, mungkin sulit bagi seseorang untuk mengambil tindakan tegas. Peraturan-peraturan ini diperlukan.

Menurut Cristensen, Andrews, dan Bower (dalam Djamur dan Zainul, 2015: 1.2). Masalah kebijakan bisnis akan membutuhkan berbagai tugas, seperti memilih tujuan, membangun karakter organisasi, dan mencari tahu bagaimana memobilisasi sumber daya untuk mencapai tujuan dalam lingkungan yang kompetitif. Kebijakan bisnis adalah studi tentang peran dan tugas kepemimpinan perusahaan secara keseluruhan serta isu-isu yang berdampak pada karakter.

Selain itu, menurut Prof. Dr. H. Faisal Afif, Spec.Lic (2015) menyatakan bahwa “kebijakan bisnis adalah standar yang dihasilkan oleh organisasi untuk mengatur aktivitas perusahaan. dengan menguraikan batasan-batasan yang harus dipatuhi ketika membuat keputusan bisnis. Pengadaan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi adalah topik lain yang dicakup oleh kebijakan bisnis. Serupa dengan ini, kebijakan perusahaan menguraikan parameter atau area di

mana bawahan dalam suatu organisasi dapat membuat keputusan. Dengan kata lain, kebijakan yang memungkinkan manajemen di tingkatan yang lebih rendah (bawahan) untuk menangani berbagai masalah dan kejadian terkait tanpa selalu berkonsultasi dengan manajemen di tingkat yang lebih tinggi dalam pengambilan keputusan. Kebijakan bisnis juga membahas tugas, tanggung jawab, dan wewenang manajemen tingkat atas dalam menanggapi berbagai hal penting organisasi secara keseluruhan.

Agar mudah diimplementasikan, sebuah kebijakan bisnis perlu memiliki sejumlah karakteristik tertentu dan jelas, seperti menahan diri dari penggunaan jargon dan kata-kata berkonotasi negatif yang dapat menyebabkan kesalahpahaman tentang bagaimana kebijakan itu harus ditafsirkan. Dengan kata lain, suatu kebijakan perlu dipahami secara merata dan konsisten agar karyawan dapat mengikutinya secara efisien dan efektif. Juga perlu dibuat sesederhana mungkin agar semua orang dalam organisasi dapat memahaminya, dan perlu komprehensif dan memiliki cakupan aplikasi yang luas (inklusif dan komprehensif). Sebuah kebijakan harus secara fleksibel diubah menjadi prosedur operasional dan aplikatif tanpa terlalu ekstensif. Sebuah kebijakan tidak dapat dengan mudah diubah sebagai akibat dari ini tidak berarti bahwa suatu kebijakan dapat dimodifikasi dengan mudah. Sebaliknya, ini berarti bahwa suatu kebijakan harus stabil dan memiliki cakupan yang luas untuk memberikan kepercayaan kepada manajer terbatas untuk menggunakannya dalam skenario berulang di seluruh operasi bisnis sehari-hari, rasa ketidakpastian di antara karyawan yang akan menggunakannya sebagai panduan.

2.3 Tinjauan Empirik

Berdasarkan tinjauan empirik merupakan hasil penelitian yang terdahulu berpendapat semnata teori relevan dan terkait dengan sikap dan perilaku.

Proposal skripsi ini terdapat beberapa tabel berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

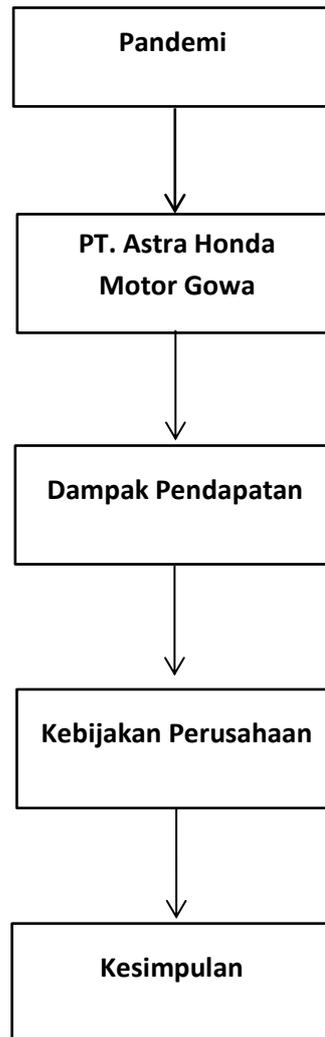
Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Nurus Soimah, Sri Octaviana, 2021	Dampak Pandemi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bulungan	Permasalahan yang terjadi pada UMKM di Kabupaten Bulungan pada masa pandemi Pandemi antara lain yaitu permintaan dalam penjualannya menurun, bahan baku yang didapatkan mahal, bahan baku sulit diperoleh, pendistiusian produk sulit, produksi terhambat dan permodalan yang sulit. Pada masa pandemi Pandemi terjadi penurunan pendapatan hingga 72.7 persen. Jenis usaha kuliner dinilai lebih stabil dalam kondisi pandemi ini.
Nina Regina Prayoga, Reny Sukmawati, Ema Hilma Meilani, 2021	Dampak Pandemi terhadap penurunan volume penjualan dan pendapatan pedagang daging ayam broiler	Dampak dari Pandemi terhadap volume penjualan sebelum Pandemi dapat dipresentasikan sebesar 65%, sedangkan selama Pandemi terjadi penurunan volume penjualan 35% dan dampak dari Pandemi terhadap penurunan pendapatan pedagang daging ayam broiler di Pasar Gudang Tipar Gede Kota Sukanumi sebelum Pandemi yakni 60% sedangkan selama Pandemi dipresentasikan sekitar 40%.
Nova Yanti Maleha, Imelda Saluza, Bagus Setiawan, 2021	Dampak Pandemi terhadap pendapatan pedagang kecil di Desa Sugih Waras Kec. Teluk Gelam Kab. Oki	Sejak Pandemi masuk ke Indonesia, Pemerintah Indonesia mulai melakukan upaya dalam mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita Pandemi. Kasus ini merupakan mewabahnya coronavirus yang menimbulkan kekhawatiran dari berbagai kalangan. Pemerintah melakukan kebijakan yang mewajibkan masyarakat untuk melakukan jaga jarak aman antara masyarakat dan menghindari grombolan (social andphysical distancing), sangat sulit dilakukan oleh masyarakat Indonesia yang memiliki sifat sosial yang tinggi. Kebijakan tersebut bertujuan unyuk meminimalisir

		kemungkinan penyebaran Pandemi lebih luas. Penyebaran Pandemi sudah meyebar ke daerah pedesaan. Dampak Covid19 bukan hanya berpengaruh bagi kesehatan masyarakat tetapi berpengaruh usaha mikro kecil/dan menengah.
Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi, Abrista Devi, 2020	Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di masa pandemi Pandemi (studi kasus pedagang kaki lima di Desa Bantar Jaya Bogor)	Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan UMKM di masa pandemic Pandemi. Di peroleh 10 faktor utama yang mempengaruhi pendapatan UMKM di masa pandemic Pandemi yaitu: Social distancing, PSBB, Harga bahan baku, Penjualan, Teknologi, Bantuan dana, Influencer, Bank, Konsumsi dan Kebijakan Struktural.

Sumber : Data Diolah, 2022

2.4 Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran akan mempermudah peneliti dalam menguraikan secara sistematis pokok permasalahan dalam penelitian. Secara sederhana, kerangka pikir dalam penelitian ini dapat digunakan sebagai berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Sumber: Data Diolah, 2022

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2017) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang didasarkan pada filsafat *post-positivisme* dan digunakan untuk mempelajari benda-benda alam dimana peneliti merupakan instrument kunci yang menekankan pada unsur makna. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif, artinya pendekatan yang digunakan untuk menggambarkan dan menganalisis data yang dikumpulkan untuk menarik kesimpulan yang berlaku untuk masyarakat umum atau generalisasi. Menurut (Sugiyono, 2017) Metode penelitian deskriptif ini digunakan untuk mengetahui keberadaan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu studi kasus untuk memahami bagaimana Dampak Pandemi Terhadap Pendapatan dan Kebijakan Perusahaan Pada PT. Astra Honda Motor Gowa.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Astra Honda Motor Gowa Kelurahan Pandang-pandang Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa Provinsi Sulawesi Selatan. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Juni sampai dengan Agustus 2022.

3.3 Sumber Data

Salah satu komponen terpenting dalam penelitian adalah sumber data. Data yang diperoleh mungkin tidak sesuai dengan harapan jika sumber data

tidak dipahami dengan benar. Berikut sumber data yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2019) data primer adalah sumber data yang memberikan data langsung kepada pengumpul data (peneliti). Peneliti memperoleh data secara langsung melalui wawancara, obesrvasi terhadap item penelitian dan observasi yang dilakukan secara langsung. Adapun sumber data ini diperoleh dari Manajer Keuangan, Pimpinan, dan Karyawan berupa hasil wawancara dan observasi.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2017) data sekunder adalah data yang tidak langsung diberikan kepada pengumpul data. Peneliti mengumpulkan data sekunder dari sumber yang ada misalnya buku, dokumen dan situs web. Data sekunder dalam penelitian ini adalah laporan pendapatan perusahaan pada tahun 2018-2021.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan penelitian adalah mendapatkan data. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik penelitian lapangan. Dengan menggunakan pendekatan pengumpulan data sebagai berikut, penelitian yang sebagian besar datanya diperoleh dari penelitian yang dilakukan langsung di lembaga yang bersangkutan:

1. Observasi

Kegiatan observasi ini dilakukan untuk mengumpulkan informasi untuk suatu penelitian. Topik penelitian dalam hal ini PT. Astra Honda Motor

Gowa, diamati secara langsung sebagai bagian dari penelitian ini dan pengamatan dilakukan mengenai bagaimana Dampak Pandemi Pandemi Terhadap Pendapatan dan Kebijakan perusahaan.

2. Wawancara

Salah satu metode pengumpulan data untuk penelitian adalah wawancara. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak terkait yaitu Manajer Keuangan, Pimpinan, dan Karyawan dengan mengajukan pertanyaan yang terkait dengan tujuan penelitian.

3. Dokumentasi

Dengan adanya kegiatan dokumentasi membantu peneliti untuk mendapatkan data yang dibutuhkan seperti profil instansi dan laporan pendapatan perusahaan.

4. Studi Kepustakaan

Data dikumpulkan melalui pencarian informasi dan data berdasarkan tinjauan pustaka atau referensi selama studi literatur (termasuk buku dan dokumen dalam seminar, laporan dan jurnal). artikel dari berbagai sumber, termasuk internet, dan catatan penting yang berkaitan dengan penelitian ini Memanfaatkan perpustakaan sebagai sumber informasi saat mengumpulkan data sekunder.

3.5 Teknik Analisis Data

Sugiyono (2016:244) menyimpulkan bahwa analisis data adalah suatu alur/proses yang melibatkan pengkategorian data, memecahkannya menjadi unit-unit, mengumpulkannya menjadi suatu pola, memutuskan apa yang signifikan dan apa yang akan diselidiki dan menggambarkan temuan yang mudah dipahami.

Dalam penelitian ini, pendekatan kualitatif deskriptif digunakan untuk menganalisis data dan cara penyampaian informasi secara tertulis. Metode ini secara khusus menganalisis data dengan menguraikan informasi yang dikumpulkan dan menyajikannya dalam bentuk tertulis untuk menarik kesimpulan tentang masalah yang diteliti. Langkah berikut dilakukan untuk menilai masalah yang muncul di lapangan:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses meringkas data dengan mengidentifikasi komponen kunci dan berkonsentrasi pada hal-hal yang penting. Akibatnya, reduksi data akan menghasilkan gambaran yang lebih baik dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data tambahan dan mencarinya bila diperlukan. Data yang diperlukan dalam reduksi data ini yaitu laporan pendapatan penjualan selama tahun 2018-2021.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Ringkasan singkat, grafik dan kolerasi antar kategori semuanya dapat digunakan untuk menyampaikan data dalam penelitian kualitatif. Format yang paling umum untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif. Setelah data data penjualan dikumpulkan maka data tersebut dideskripsikan dan diuraikan serta dijelaskan.

3. Penarikan Kesimpulan/ Verifikasi (*Conclusion drawing / Verification*)

Kesimpulan diperoleh dari data yang telah dikumpulkan, kemudian kesimpulan tersebut dikonfirmasi dan dinilai validitasnya.

3.6 Pengecekan Validasi Data

Untuk menentukan validasi data diperlukan teknik pemeriksaan. Menurut Sugiyono (2011) terdapat beberapa teknik yang digunakan yaitu :

1. Triangulasi pengumpul data, dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari observasi atau informasi yang diperoleh melalui studi dokumentasi dan data yang didapatkan melalui wawancara.
2. Triangulasi sumber data, hal tersebut dilakukan dengan menanyakan langsung tentang keaslian data atau informasi yang diperoleh dari suatu sumber. Pengecekan yang nantinya akan dilakukan diharapkan bagi peneliti agar dapat melengkapi informasi yang diperlukan. Tambahan informasi bisa berguna untuk memperbaiki catatan yang sudah dikumpulkan peneliti selama di lapangan.

3.7 Tahap Penelitian

Menurut (Sugiono, 2017) ada beberapa tahap yang dilakukan dalam suatu penelitian, penelitian menggunakan tiga tahapan yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan

Sebagai langkah awal sebelum penggunaan lapangan langsung (persiapan), fase ini mengoptimalkan penelitian untuk menambah dan melaksanakan pengetahuan pemilihan lapangan peneliti, pembuatan desain penelitian, pemilihan dan persiapan informan peneliti.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Setelah melakukan beberapa persiapan, peneliti melanjutkan ketahap kerja lapangan. pada fase ini, peneliti memfokuskan pada pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara. Pada tahap ini peneliti

mewawancarai pimpinan, manajer keuangan, dan karyawan mengenai dampak Pandemi terhadap pendapatan dan kebijakan perusahaan.

3. Tahap Analisis Data

Setelah survei selesai, peneliti mulai menganalisis data yang diperoleh dari wawancara dan melanjutkan ke tahap penjelasan untuk menjelaskan data survei dan menuliskannya dalam laporan hasil penelitian. Pada tahap ini peneliti menganalisis data-data laporan pendapatan penjualan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum PT. Astra Honda Motor

Di Indonesia, PT. Astra Honda Motor merupakan pelopor industri sepeda motor. PT. Federal Motor adalah nama awal ketika didirikan pada 11 Juni 1971. Sejarah lengkap PT. Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Didirikan pada tanggal 11 Juni 1971, awalnya bernama PT. Federal Motor, dan mengimpor komponen CKD dari Jepang (completely knock down). Sepeda motor pertama yang dibuat Honda adalah model komersial yang disebut S 90 Z, bermesin 4-tak dengan kapasitas 90cc. 1500 unit diproduksi pada tahun pertama selama satu tahun, namun melonjak menjadi 30 ribu unit dan terus berkembang serta menjadi salah satu transportasi andalan di Indonesia.

Produksi sepeda motor Honda mencapai 1 juta unit pada tahun 1981 di PT. Federal Motor. Tingginya dukungan masyarakat menyebabkan PT. Federal Motor membuka pabrik kedua dalam bisnis dan meningkatkan kapasitas produksi menjadi 2 juta unit pada tahun 1996.

PT. Federal Motor dan beberapa anak perusahaannya bergabung menjadi PT. Astra Honda Motor pada tahun 2001. Honda mendirikan pabrik sepeda motor ketiganya di Cikarang empat tahun kemudian, sehingga total kapasitas produksi tahunan menjadi 3 juta sepeda motor.

One Heart atau satu hati adalah kendaraan yang diperkenalkan pada tahun 2010 oleh PT. Astra Honda Motor. mengekspresikan ikatan yang kuat antara pengendara dan sepeda motornya sebagai filosofi perusahaan. Melalui semangat Satu Hati, atau Satu Hati. PT. Astra Honda Motor dan jaringannya di seluruh Indonesia menegaskan kembali dedikasi mereka untuk mendukung pelanggan dalam upaya mereka sehingga mereka dapat mewujudkan aspirasi

mereka untuk memiliki sepeda motor Honda sebagai mitra berkendara terbaik mereka berkomitmen terus mengembangkan kendaraan ramah lingkungan, PT. Astra Honda Motor mendeklarasikan penerapan teknologi fuel injection (PGM-FI) pada seluruh sepeda motor Honda secara bertahap mulai 2011. Pada tahun 2013, PT. Astra Honda Motor hanya memproduksi dan memasarkan sepeda motor yang berteknologi injeksi.

Pada tahun 2014 PT. Astra Honda Motor membangun pabrik keempat di Karawang karena terus meningkatnya permintaan sepeda motor Honda. Pabrik yang menggunakan teknologi terdepan di dunia ini terus dikembangkan hingga diputuskan untuk meningkatkan kapasitas produksinya secara keseluruhan, PT. Astra Honda Motor meningkatkan produksi menjadi 3,5 juta unit per tahun. Pada tahun 2015, PT. Astra Honda Motor berhasil mencatat produksi motor ke 50 juta yang merupakan prestasi pertama di industri sepeda motor di Indonesia bahkan di tingkat ASEAN. Selain itu, PT. Astra Honda Motor juga mulai mempromosikan pilihan big bike Honda yang dilengkapi dengan layanan premium.

Pada tahun yang sama, sejalan dengan kualitas produk sepeda motornya yang semakin kompetitif, PT. Astra Honda Motor berhasil masuk ke pasar motor di luar negeri dengan melakukan ekspor perdana Honda Beat ke Filipina. Ekspor ini kini telah merambah ke manca negara. Dari kawasan Asia hingga Amerika.

Pada tahun 2019, untuk pertama kalinya PT. Astra Honda Motor memperkenalkan produk berbasis teknologi listrik melalui honda PCX Electric sebagai jawaban atas tren elektrifikasi sepeda motor masa depan.

4.1.1 Visi dan Misi PT Astra Honda Motor

Untuk mewujudkan atau mengetahui tujuan dari perusahaan maka dilakukan visi misi sebagai acuannya yaitu:

Visi

AHM ingin menjadi pemimpin pasar sepeda motor di Indonesia dan menjadi pemain kelas dunia, dengan mewujudkan impian konsumen, menciptakan kegembiraan bagi konsumen dan berkontribusi kepada masyarakat Indonesia.

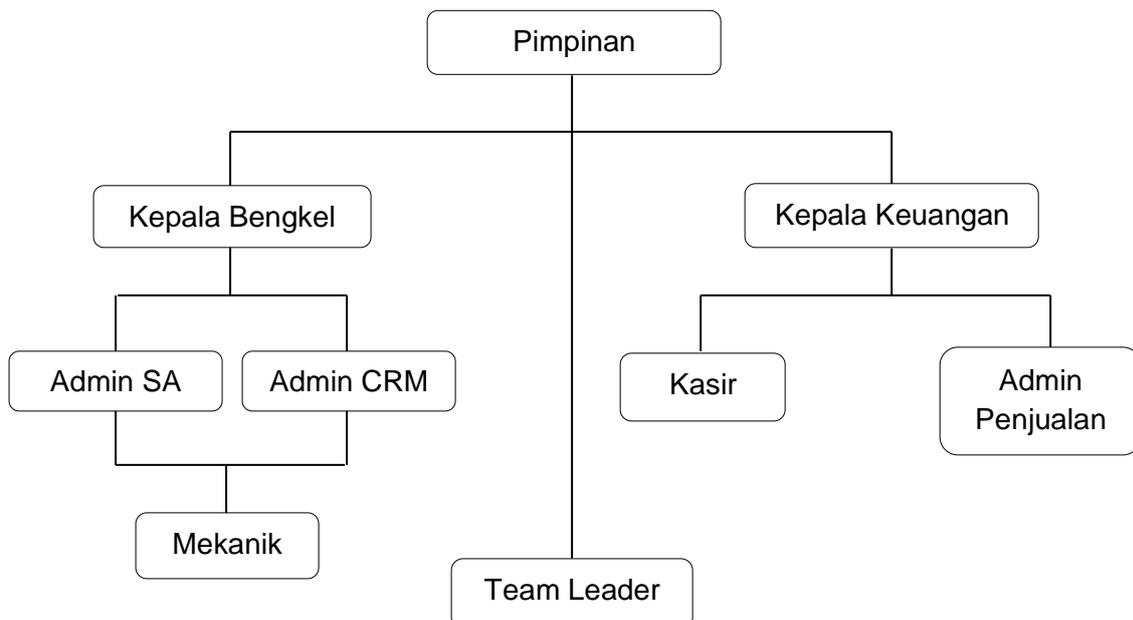
Misi

Menciptakan solusi mobilitas bagi masyarakat dengan produk dan pelayanan terbaik.

4.1.2 Struktur Organisasi PT. Astra Honda Motor Gowa

Berikut merupakan struktur organisasi PT. Astra Honda Motor Gowa:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Astra Honda Motor Gowa



Sumber: PT. Astra Honda Motor Gowa, 2022

1. Pimpinan

Pimpinan adalah pemegang kekuasaan tertinggi di perusahaan yang bertanggung jawab atas semua kegiatan perusahaan di PT. Astra Honda Motor Gowa.

2. Admin keuangan

Admin keuangan bertanggung jawab untuk pencatatan, mengecek aktivitas modal kas kembali, dan menyimpan surat berharga secara aman sesuai dengan kebijakan. Karena itu, admin keuangan juga membutuhkan pengetahuan dan kemampuan khusus, seperti pemahaman tentang dasar-dasar sekuritas dan pengarsipan.

3. Kepala Bengkel

Kepala bengkel bertugas untuk menyusun rencana, membagi tugas dan memberi petunjuk dan menilai pelaksanaan kegiatan bawahan dilingkungan bengkel serta menyusun rencana praktek kegiatan perawatan berdasarkan ketentuan yang berlaku sebagai bahan pedoman pelaksanaan tugas.

4. Admin Penjualan

Admin penjualan (sales admin) meliputi memproses pesanan, memverifikasi inventaris, memastikan harga jual akurat, dan tugas lainnya. Lewat tugas ini, mengutip Leisure Jobs, mereka membantu perwakilan penjualan dalam menutup kesepakatan dengan klien melalui pekerjaan ini.

5. Kasir

Kasir bertugas untuk menerima pembayaran, memproses tanda terima pembayaran, mengemas barang, dan memantau transaksi yang berlangsung baik dengan e-money, kartu kredit atau debit. Tugas ini jelas sangat penting.

6. Admin CRM

Seperti semua strategi bisnis, tujuan akhir CRM (*customer relationship management*), strategi bisnis berbasis pelanggan, adalah untuk memaksimalkan/meningkatkan keuntungan dan pendapatan. Yang pertama adalah faktor manusia yang terlibat dalam memberikan layanan tersebut.

7. Admin Bengkel (SA)

Dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan yang masuk dan keluar bengkel, administrator bengkel (SA) bertanggung jawab untuk mendengarkan, menganalisis, dan menjelaskan tentang kerusakan kendaraan, membuat PKB dan memperkirakan waktu dan biaya untuk memenuhi kepuasan pelanggan, serta menjaga ketertiban data kendaraan pelanggan.

8. Team Leader

Tugas team leader adalah merencanakan kegiatan kerja, mengawasi proses kerja anggota tim, berkoordinasi dengan rekan satu tim untuk membentuk tim yang kuat, dan mencapai tujuan yang ditentukan.

9. Sales Counter

Sales Counter bertanggung jawab untuk benar-benar menjual produk, tetapi dia juga memiliki banyak pekerjaan dan kewajiban lain. Misalnya, menawarkan barang, menjual produk, melaporkan operasi penjualan, membina hubungan positif, dan mengidentifikasi serta menyiapkan prospek.

10. Marketing

Marketing adalah sisi inti dari perusahaan yang akan mewujudkan tujuan serta maksud untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan.

Tugas marketing adalah mereka yang bekerja menjadi penjual atau yang menawarkan barang atau layanan pada customer.

11. Mekanik

Mekanik bertanggung jawab dalam proses membuat, memelihara, dan memperbaiki mesin dengan bantuan alat khusus. Seorang mekanik tidak perlu mahir dalam ketiganya. Namun, mekanik berpengalaman biasanya sudah tahu bagaimana melakukan tiga langkah. Selain itu, mekanik memiliki peran khusus dalam industri tertentu.

4.2 Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang diperoleh peneliti mulai Juni sampai Agustus 2022 yaitu sebelum melakukan penelitian peneliti terlebih dahulu melakukan observasi di tempat penelitian untuk melihat fenomena apa yang terjadi di perusahaan tersebut. Berdasarkan observasi, peneliti mengamati hal-hal yang terjadi di lapangan, yaitu tentang pendapatan sebelum dan masa Pandemi. Maka peneliti tertarik untuk mengambil penelitian yang berjudul Dampak Pandemi terhadap pendapatan dan kebijakan perusahaan pada PT. Astra Honda Motor Gowa.

Setelah peneliti menentukan judul, peneliti melakukan pengumpulan data yang berkaitan dengan pendapatan, melakukan wawancara secara langsung, serta membaca jurnal atau artikel yang berhubungan dengan penelitian ini.

Pandemi telah menjadi fokus perhatian besar Negara Indonesia karena permasalahan yang terus ditimbulkannya, ada banyak kerugian akibat Pandemi yang berdampak terhadap perekonomian Indonesia. Perkembangan ekonomi suatu negara pada dasarnya bertujuan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat melalui pertumbuhan ekonomi yang cepat dan distribusi pendapatan yang adil. Dalam kondisi pandemi Pandemi ekonomi terserang, semua bisnis mengalami perlambatan tidak terkecuali PT. Astra Honda Motor Gowa. Sebagai

perusahaan yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan retail kendaraan roda dua yang dimana konsumennya adalah masyarakat umum, dengan adanya Pandemi ini tentu mempengaruhi penjualan sehingga berdampak pada pendapatan.

Dampak Pandemi yang menghambat kegiatan promosi perusahaan merupakan masalah yang terjadi diluar kendali perusahaan dimana hampir semua siklus bisnis dalam badan usaha terganggu. Sehingga kegiatan bisnis harus dilakukan dengan apa adanya. Sehingga perusahaan harus mempunyai rencana cadangan untuk menghadapi masalah ini, contohnya seperti menggencarkan promosi dalam media sosial atau membuat konten promosi yang menarik agar memudahkan dalam operasional kerja, sehingga pekerjaan tidak terganggu dalam pelaksanaannya.

PT. Astra Honda Motor berupaya terus mencari peluang bisnis penjualan sepeda motor terlepas dari adanya pandemi Pandemi. Penjualan sepeda motor mengalami penurunan akibat adanya pandemi. Hal ini membuat pendapatan perusahaan juga berkurang karena penjualan tidak seperti sebelum pandemi dan masa pandemi.

Berikut adalah hasil penjualan yang didapatkan PT. Astra Honda Motor Gowa selama tahun 2018-2021:

Tabel 4.1 Data Penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa Tahun 2018-2021

Tahun	Data Penjualan/Bulan (Satuan)												Jumlah
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	
2018	146	101	144	151	158	106	143	172	144	142	120	158	1685
2019	97	122	102	121	133	99	140	168	170	168	135	165	1620
2020	146	157	142	35	45	85	132	118	120	143	125	148	1396
2021	143	118	161	164	145	174	184	159	219	218	228	240	2153

Sumber: PT. Astra Honda Motor Gowa (Data Diolah, 2022)

Berdasarkan data penjualan sepeda motor merek Honda yang telah disajikan pada tabel 4.1 dapat disimpulkan bahwa penjualan motor PT. Astra Honda Motor

Gowa mengalami penurunan pada masa pandemi Pandemi. Dibandingkan Pada tahun 2018 penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa berjumlah 1685 unit pada tahun 2019 penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa mengalami penurunan yang berjumlah 1620. pada tahun 2020 PT. Astra Honda Motor Gowa mengalami penurunan hingga 1396 unit dan pada tahun 2021 PT. Astra Honda Motor Gowa mengalami peningkatan kembali yang berjumlah 2153 unit motor.

Penjualan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk menjual barang yang diperlukan sebagai sumber pendapatan. Berikut merupakan tabel pendapatan pada PT. Astra Honda Motor Gowa selama tahun 2018-2021:

Tabel 4.2 Data Pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa

Pendapatan Penjualan/Per Bulan	Tahun			
	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Januari	3.128.818.991,10	2.068.734.567,90	2.994.882.521,49	3.032.357.176,03
Februari	2.164.456.973,29	2.601.913.580,25	3.220.524.355,30	2.502.224.802,60
Maret	3.085.958.456,97	2.175.370.370,37	2.912.830.945,56	3.414.052.484,90
April	3.235.970.326,41	2.580.586.419,75	717.951.289,40	3.477.668.369,72
Mei	3.385.982.195,85	2.836.512.345,68	923.080.229,23	3.074.767.765,91
Juni	2.271.608.308,61	2.111.388.888,89	1.743.595.988,54	3.689.721.319,09
Juli	3.064.528.189,91	2.985.802.469,14	2.707.702.005,73	3.901.774.268,46
Agustus	3.686.005.934,72	3.582.962.962,96	2.420.521.489,97	3.371.641.895,03
September	3.085.958.456,97	3.625.617.283,95	2.461.547.277,94	4.643.959.591,27
Oktober	3.043.097.922,85	3.582.962.962,96	2.933.343.839,54	4.622.754.296,33
November	2.571.632.047,48	2.879.166.666,67	2.564.111.747,85	4.834.807.245,70
Desember	3.385.982.195,85	3.518.981.481,48	3.035.908.309,46	5.089.270.784,95
Jumlah	36.110.000.000,00	34.550.000.000,00	28.636.000.000,00	45.655.000.000,00

Sumber PT. Astra Honda Motor Gowa (data diolah2022)

Berikut adalah perbandingan pendapatan penjualan sebelum Pandemi dan masa Pandemi, sebagai berikut:

a. Pendapatan Penjualan Sebelum Pandemi

Berikut merupakan data pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa pada tahun 2018-2019:

Tabel 4.3 Pendapatan Sebelum Pandemi

Tahun	Pendapatan
2018	Rp 36.110.000.000
2019	Rp 34.550.000.000

Sumber : PT. Astra Honda Motor Gowa (data diolah 2022)

Sebelum Pandemi melanda Indonesia tepatnya di tahun 2018-2019, pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa masih tergolong normal. Dimana pendapatan normal berkisar antara Rp 34.550.000.000 - Rp 36.110.000.000, dapat dikatakan pendapatan ini masih terbilang normal menurut PT. Astra Honda Motor Gowa.

Berdasarkan tabel pendapatan diatas sebelum Pandemi, dapat dilihat bahwa pendapatan yang diterima PT. Astra Honda Motor Gowa pada tahun 2018 sebesar Rp 36.110.000.000, pada tahun ini kinerja karyawan untuk melakukan penjualan sehingga mendapatkan pendapatan itu sangat baik, strategi pemasaran yang dilakukan itu sangat baik, namun pada tahun 2019 pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa itu menurun sebesar Rp 1.560.000.000 dari Rp 36.110.000.000 menjadi Rp 34.550.000.000. penurunan ini disebabkan karena penjualan motor berkurang dan pencapaian target penjualan untuk tahun ini berkurang atau tidak mencapai, kinerja karyawan juga menurun, sehingga terjadi penurunan juga disebabkan karena strategi untuk promosi penjualan itu berkurang.

b. Pendapatan Penjualan Masa Pandemi

Berikut merupakan data pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa pada tahun 2020-2021:

Tabel 4.4 Pendapatan Masa Pandemi

Tahun	Pendapatan
2020	Rp 28.636.000.000
2021	Rp 45.655.000.000

Sumber PT. Astra Honda Motor Gowa (data diolah 2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pendapatan PT. Astra Honda Motor Gowa di tahun 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis sebesar Rp 5.914.000.000 dari Rp 34.550.000.000 menjadi Rp 28.636.000.000 penurunan ini disebabkan karena adanya Pandemi, dimana semua masyarakat harus melakukan *social distancing*, sehingga menyebabkan pendapatan berkurang karena penjualan juga berkurang. Karyawan tidak bisa promosi langsung kepada *costumer* mengenai penjualan motornya dan juga PT. Astra Honda Motor Gowa belum mempunyai strategi untuk menghadapi situasi ini.

Namun pada tahun 2021 pendapatan penjualan yang diperoleh PT. Astra Honda Motor Gowa itu kembali meningkat drastis sebesar Rp 17.019.000.000 dari Rp 28.636.000.000 menjadi Rp 45.655.000.000. kenaikan ini sangat bagus karena selama sebelum Pandemi dan masa Pandemi, di tahun inilah PT. Astra Honda Motor Gowa mengalami penjualan yang sangat tinggi, setelah masa Pandemi PT. Astra Honda Motor Gowa kembali bangkit untuk menyusun strategi baru promosi penjualan yang akan dilakukan misalnya yaitu promosi melalui brosur atau melalui media sosial.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama dengan pimpinan mengenai kebijakan yang diambil. Adapun beberapa kebijakan yang dikeluarkan oleh pimpinan yaitu:

1. Melakukan *Back Office Work From Home*

Yang dimaksud dengan *back office work from home* adalah melakukan pekerjaan dari jauh. Misalnya melakukan semua aktivitas promosi

penjualan di luar kantor dan semua dilakukan itu hanya melalui sistem media.

2. Melakukan Pemasaran Melalui *Playering*

Pemasaran melalui *playering* adalah penyebaran player, misalkan melakukan subsidi atau promo-promo untuk pembelian kendaraan secara *cash*.

3. Surat Peringatan (SP) Ditangguhkan

Sebelum adanya Pandemi surat peringatan ini diberlakukan artinya apabila karyawan tidak mencapai target penjualan yang ditentukan maka akan diberikan surat peringatan pertama. Namun, setelah adanya Pandemi, surat peringatan ini ditangguhkan artinya, walaupun karyawan tidak mencapai target penjualan tidak akan diberikan surat peringatan karena penjualan di masa pandemi ini berada di bawah rata-rata.

4. Pemberian *Insentive* Untuk Karyawan Dihilangkan

Insentive ini diberikan kepada karyawan apabila karyawan tersebut memenuhi target penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Namun, setelah adanya Pandemi ini semua *insentive* atau bonus-bonus itu dihilangkan dan ditiadakan karena penjualan semua berada di bawah rata-rata.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat dilihat bahwa dengan adanya Pandemi ini, maka sangat berpengaruh terhadap PT. Astra Honda Motor Gowa. Terbukti dari penjualan motor sebelum terjadinya Pandemi, penjualan motor PT. Astra Honda Motor Gowa pada tahun 2018-2019 itu berada di kisaran 1.600-1.700 sedangkan pada tahun 2020 penjualan itu turun menjadi sekitaran 1.300-

1.400. Hal ini dipengaruhi karena adanya Pandemi sehingga promosi untuk penjualan motor mengalami penurunan serta kurangnya keinginan orang untuk membeli motor disebabkan karena kondisi perekonomiannya ikut juga menurun.

Namun pada tahun 2021 penjualan motor mengalami peningkatan yang sangat pesat bahkan penjualan motor terbanyak dan tertinggi selama 2018-2021 itu berada di tahun 2021. Ini dipengaruhi karena karyawan yang bekerja disana diharuskan untuk mencapai target yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Jadi karyawan berusaha terus untuk mencari, menawarkan, serta mempromosikan motor kepada customer agar mampu mencapai target. Karyawan harus melakukan berbagai macam cara terbaik untuk menjual motor tersebut.

Pada tahun 2018-2019 Pandemi belum melanda Indonesia, sehingga sistem *sosial distancing* diberlakukan di Indonesia dari aspek manajemen operasionalnya belum mengalami masalah. Begitu pula dengan sistem pendapatan penjualannya masih berjalan dengan lancar. Sehingga pendapatan diterima oleh PT. Astra Honda Motor Gowa masih tergolong normal.

Namun, pada tahun 2019-2020 Pandemi itu sudah melanda Indonesia, dan itu menyebabkan pendapatan penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa itu menurun dan untuk menghadapi kondisi pada saat Pandemi PT. Astra Honda Motor Gowa harus mampu menyesuaikan kondisi yang sedang terjadi dan menerapkan beberapa kebijakan. Sehingga tetap bisa memaksimalkan penjualannya dan semua target penjualan yang sudah ditentukan dan diberikan kepada seluruh karyawan tersebut berhasil dicapai sehingga kembali pendapatan penjualannya tetap stabil. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada bapak I Gede Astiadi Wira Tamayasa selaku pimpinan pada PT. Astra Honda Motor Gowa mengatakan bahwa kebijakan yang dilakukan dan diterapkan yaitu:

“Keadaan Pandemi memiliki dampak yang cukup signifikan pada pendapatan penjualan perusahaan. Contohnya saja pada tahun 2020 pendapatan penjualan mengalami penurunan dari tahun 2018-2019. Ini terjadi dikarenakan perusahaan masih belum bisa menyesuaikan diri dengan Pandemi, kemudian pada tahun 2021 perusahaan mulai menyesuaikan diri sehingga mengalami peningkatan pendapatan penjualan. Perusahaan dalam hal ini mengeluarkan beberapa kebijakan untuk menghadapi kegiatan operasional ditengah Pandemi, yaitu perusahaan melangsungkan kembali back office work from home serta melakukan sistem pemasaran yang tidak lagi secara canvassing melainkan melalui playering. Perusahaan juga memberikan subsidi atau promo untuk pembelian secara cash. Kebijakan ini cukup memberikan dampak baik bagi pendapatan penjualan perusahaan dimana pada tahun 2021 pendapatan penjualan mulai mengalami peningkatan. Peningkatan ini tidak hanya lebih tinggi dari tahun 2020 tetapi juga lebih tinggi dari tahun 2018-2019 dimana tahun tersebut sebelum masuknya Pandemi di Indonesia”.

Untuk menghadapi situasi permasalahan Pandemi yang terjadi di perusahaan PT Astra Honda Motor maka pimpinan juga mengambil tindakan kebijakan untuk semua karyawan demi keberlangsungan perusahaan ini. Menurut wawancara dari pimpinan PT Astra Honda Motor kebijakan yang diberikan untuk seluruh karyawan yaitu :

“Untuk menghadapi kondisi seperti ini mau tidak mau saya harus mengeluarkan kebijakan kepada karyawan agar bisa mengatasi kondisi ini. Adapun kebijakan yang diberikan kepada seluruh karyawan PT. Astra Honda Motor Gowa pada masa Pandemi yaitu saat karyawan yang tidak mencapai target penjualan motor yang diberikan, maka surat peringatan yang diberikan sebelum adanya Pandemi itu ditangguhkan hingga selesainya masa Pandemi. Sedangkan untuk penggajian karyawan gaji pokok tidak berubah. Sedangkan untuk insentif di setiap penjualan akan diberikan sebelum adanya Pandemi, namun setelah terjadi Pandemi ini semua insentif karyawan itu tidak ada atau dihapuskan walaupun penjualannya mencapai target”.

Dari hasil penelitian diatas peneliti memaparkan bahwa dampak Pandemi terhadap pendapatan penjualan pada PT. Astra Honda Motor Gowa adalah adanya penurunan pendapatan dikarenakan berkurangnya penjualan, perusahaan juga menghilangkan insentif penjualan bagi karyawan tetapi dengan adanya kebijakan yang dikeluarkan mampu meningkatkan kembali pendapatan penjualan pada PT. Astra Honda Motor Gowa.

Maka untuk menghadapi situasi perusahaan ditengah Pandemi dimana perusahaan mengalami penurunan penjualan yang mempengaruhi pendapatan.

Pimpinan dengan sigap mengambil beberapa kebijakan untuk menghadapi situasi tersebut. Kebijakan ini diambil untuk tetap menunjang berlangsungnya kemajuan perusahaan tersebut ditengah situasi pandemi Pandemi. Adapun beberapa kebijakan yang diambil dan diterapkan di perusahaan PT. Astra Honda Motor Gowa ditengah pandemi Pandemi yaitu:

1. Melakukan *Back Office Work From Home*

Yang dimaksud dengan *back office work from home* adalah melakukan pekerjaan dari jauh. Misalnya melakukan semua aktivitas promosi penjualan di luar kantor dan semua dilakukan itu hanya melalui sistem media. Sebelum adanya pandemi karyawan bekerja di kantor maka melakukan pekerjaan secara cepat seperti promosi-promosi juga sngat cepat sedangkan masa pandemi karyawan melakukan pekerjaan secara jauh jadi pimpinan tersebut tidak bisa mengontrol karyawannya secara langsung.

2. Melakukan Pemasaran Melalui *Playering*

Pemasaran melalui *playering* adalah penyebaran player, misalkan melakukan subsidi atau promo-promo untuk pembelian kendaraan secara *cash*. Sebelum pandemi pemasaran melalui *playering* seperti membagikan brosur kepada masyarakat lebih banyak dan lebih leluasa untuk mempromosikan barang dan bisa juga melakukan sosialisasi sedangkan pada masa pandemi hanya melakukan pemasaran melalui media sosial karena adanya keterbatasan.

3. Surat Peringatan (SP) Ditangguhkan

Sebelum adanya Pandemi surat peringatan ini diberlakukan artinya apabila karyawan tidak mencapai target penjualan yang ditentukan maka akan diberikan surat peringatan pertama. Namun, setelah adanya Pandemi, surat peringatan ini ditangguhkan artinya, walaupun

karyawan tidak mencapai target penjualan tidak akan diberikan surat peringatan karena penjualan di masa pandemi ini berada di bawah rata-rata.

4. Pemberian *Incentive* Untuk Karyawan Dihilangkan

Incentive ini diberikan kepada karyawan apabila karyawan tersebut memenuhi target penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Namun, setelah adanya Pandemi ini semua *incentive* atau bonus-bonus itu dihilangkan dan ditiadakan karena penjualan semua berada di bawah rata-rata.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas sebelumnya mengenai dampak Pandemi terhadap pendapatan dan kebijakan perusahaan pada PT. Astra Honda Motor Gowa tahun 2018-2021, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dampak Pandemi ini memberikan pengaruh besar terhadap pendapatan penjualan pada PT. Astra Honda Motor Gowa karena dengan adanya Pandemi ini pendapatan penjualan PT. Astra Honda Motor Gowa sangat berkurang karena PT. Astra Honda Motor Gowa belum menyesuaikan dengan situasi ini dan belum memikirkan strategi apa yang akan dilakukan untuk menghadapi situasi Pandemi ini. Dan setelah satu tahun Pandemi ini perusahaan PT. Astra Honda Motor Gowa kembali bangkit dan membuat strategi untuk meningkatkan penjualan .
2. Kebijakan yang diambil dan dikeluarkan oleh PT. Astra Honda Motor Gowa untuk menghadapi Pandemi ini yaitu melakukan *back office work home* dan pemasarannya dilakukan secara *playering*. Dan juga memberikan promo kepada *costumer* yang melakukan pembelian secara *cash*. Dan kebijakan yang diberikan untuk seluruh karyawan yaitu surat peringatan yang diberikan itu menjadi ditangguhkan apabila tidak mencapai target penjualan. Kebijakan lainnya yaitu insentif karyawan dihilangkan walaupun mencapai target penjualan.

5.2 Saran

1. PT. Astra Honda Motor Gowa harus lebih meningkatkan dan memperbaharui setiap strategi baru untuk promosi penjualan kendaraan, agar penjualan kendaraan setiap tahunnya bisa bertambah sehingga *costumer* tertarik untuk membeli kendaraan.
2. PT. Astra Honda Motor Gowa harus memberikan motivasi, inovasi serta insentif kepada karyawan apabila karyawan tersebut mencapai target walaupun insentive yang diberikan itu tidak sebanyak yang diberikan sebelum adanya Pandemi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David A. (2012), *Strategic Management, Concepts and Cases* 5th edition, Pearson, Global Edition
- Anizar. 2012. *Teknik keselamatan dan kesehatan kerja di industri*. Yogyakarta: graha ilmu.
- Davids M, Elizabeth R M, Matthew M. 2000 *Pandua Relaksasi dan Reduksi Stres*. Jakarta:EGC.
- Engel, James F., David T. Kollat and Roger D. Blackwell. 1973. *Consumer Behavior* 2nd Edition. United States of America: Holt, Rinehart and Winston, Inc. Engel F. James, et al. 1995. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Ferdinand, Augusty. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro *Stres Cemas Dan Depresi*. Jakarta: FKUI.
- Greenberg ,J.S. 2013. *Comprehensive Stress Management*. New York. The McGraw-Hill Companies.
- Hawari D. 2018. *Managemen Pengaruh Faktor Fisik dan Faktor Individual Terhadap Terjadinya Stres Kerja pada Karyawan Produksi PT. Mataram Tunggal Garment Sleman Yogyakarta*. Tesis, UGM.
- Khaeruddin, G. N., Nawawi, K., & Devi, A. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Di Masa Pandemi (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Desa Bantar Jaya Bogor). *Jurnal Akrab Juara*, 5(4), 86-101. <https://akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/1264>
- Kotler, P. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Indonesia: PT INDEKS Kelompok GRAMEDIA
- Kusumawati, F., Hartono, Y. 2019. *Buku Ajar Keperawatan Jiwa*. Jakarta: Salemba Medika.
- Lehre, P.M., Robert, L.W., Wasley, E.S. 2021. *Stres Management*. USA: ISBN
- Maleha, N. Y., Saluza, I., & Setiawan, B. (2021). Dampak Pandemi Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Sugih Waras Kec. Teluk Gelam Kab. OKI. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(3), 1441-1448. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/3476>
- Manap, H. A. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Prayoga, N. R., Sukmawani, R., & Meilani, E. H. (2021). DAMPAK PANDEMI TERHADAP PENURUNAN VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN PEDAGANG DAGING AYAM BROILER (THE IMPACT OF PANDEMI ON THE DECLINE OF SALES VOLUME AND INCOME OF BROILER MEAT TRADERS). *Agrivet: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian dan Peternakan (Journal of Agricultural Sciences and Veteriner)*, 9(2), 158-165. <https://ejournal.unma.ac.id/index.php/agrivet/article/view/1359>

PSAK No. 23 (2014:23.2) tentang Pendapatan

Soimah, N. S. N. (2021). Dampak Pandemi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Bulunga. *JECE-Journal of Empowerment Community and Education*, 1(4).<https://jurnalpengabdian.com/index.php/jece/article/view/645>

LAMPIRAN

1. Foto Wawancara



