

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

UMKM merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah. Pemerintah sendiri telah menetapkan pengertian UMKM dan kriterianya, beserta contoh UMKM. Arti UMKM tersebut tertuang dalam UU Nomor 22 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM artinya ialah bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan.

UMKM adalah sektor yang sangat vital bagi perekonomian Indonesia. Sektor UMKM adalah sektor yang mampu menyumbang banyak kontribusi dalam memajukan perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dibuktikan dari besarnya kontribusi sektor UMKM terhadap PDB Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Ketika terjadi krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1998, sektor UMKM tetap mampu bertahan dan tetap memberikan kontribusi yang positif bagi perekonomian Indonesia di saat sektor yang lain sebagian besar mengalami pertumbuhan yang negatif (Huda & Zain, 2010).

Ketika krisis ekonomi menerpa dunia yang berdampak pada perekonomian Indonesia otomatis memperburuk kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis terjadi periode tahun 1997 hingga 1998. Hanya sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang mampu tetap berdiri kokoh. Data Badan Pusat Statistik merilis keadaan tersebut pasca krisis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang,

justru meningkat pertumbuhannya teruas, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja samapai tahun 2012. Pada tahun itu jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau sebesar 99,99%. Sisanya sekitar 0,01% atau sebesar 4.968 unit adalah usaha berskala besar (Suci, 2008).

Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif untuk dikembangkan bagi mendukung perkembangan ekonomi secara makro dan mikro di Indonesia dan mempengaruhi sektor-sektor yang lain bisa berkembang. Salah satu sektor yang terpengaruh dari pertumbuhan UMKM adalah sektor jasa perbankan yang ikut terpengaruh, sebab hampir 30% usaha UMKM menggunakan modal operasioanal dari perbankan.

Selama periode 2006-2008 sektor UMKM berperan hampir 97% penyerapan tenaga kerja Indonesia sedangkan untuk industri besar hanya berperan sebesar 3%. Ini membuktikan bahwa UMKM merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia dari belasan bahkan puluhan tahun yang lalu hingga kini.

Adanya gerakan dukungan UMKM di Indonesia disambut baik oleh pelaku bisnis khususnya bagi para wirausaha muda atau indutri perumahan (*home industry*) yang terus tumbuh berkembang pesat dan berdikari. Pada tanggal 4 Juli 2008 Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 20 yang berisikan mengenai pemberlakuan atas usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dengan adanya Undang-Undang tersebut maka UMKM memiliki landasan payung hukum yang kuat untuk menjadi salah satu sektor ekonomi

nasional yang harus diberdayakan dan dikembangkan untuk bisa memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi nasional (Marlinah, 2020)

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan teknologi yang terjadi saat ini. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa salah satu faktor yang mendukung perkembangan UMKM adalah karena pemanfaatan sarana TIK (teknologi informasi dan komunikasi). Para pelaku usaha mulai memanfaatkan sarana teknologi seperti ponsel pintar untuk melebarkan pasar usahanya, serta menggunakan aplikasi komunikasi seperti WhatsApp dan media sosial untuk memasarkan produk yang dijual. Bahkan, sudah menjadi target pemerintah untuk membuat pelaku UMKM untuk memanfaatkan dunia digital, seperti *e-commerce*, untuk menjual dan mengembangkan usahanya (Soetjipto, 2020).

Tidak dapat dipungkiri, UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, lebih dari 99% unit usaha yang ada dapat digolongkan sebagai UMKM, sebagian besar (98%) adalah usaha mikro. Kelompok usaha ini menyumbangkan sekitar 61% dari PDB Indonesia, sebagian besar datang dari usaha mikro (37%) dan menengah (14%). Sebanyak 97% dari jumlah total tenaga kerja Indonesia juga bekerja di kelompok usaha ini, di mana usaha mikro mempekerjakan hampir 90% (Damuri et al., 2020).

Dari berbagai kasus yang telah melanda Indonesia tersebut, kini UMKM dihadapkan dengan permasalahan pandemi COVID-19. Dengan berbagai permasalahan tersebut, tidak mengherankan jika kelompok usaha ini rentan dalam menghadapi berbagai guncangan ekonomi. Seperti *fatality rate* yang tinggi pada

pasien COVID-19 dengan bawaan masalah kesehatan (komorbid), dampak dari pandemi ini kepada UMKM juga cenderung sangat berat karena berbagai masalah kronis di atas.

Pelemahan ekonomi akibat diterapkannya pembatasan aktivitas menyebabkan banyak UMKM tidak lagi mampu menjalankan usahanya, bahkan sulit untuk mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Diperlukan dukungan menyeluruh untuk membantu UMKM dapat memulai lagi usaha mereka di masa transisi dan pemulihan ekonomi, serta dalam mempersiapkan diri memasuki era baru setelah COVID-19.

Beberapa penelitian mengenai dampak pandemi COVID-19 terhadap UMKM pun telah dilakukan oleh beberapa pihak sehingga semakin memotivasi saya untuk melakukan hal yang sama terlebih khusus mengenai kinerja keuangan (profitabilitas) UMKM di kota Palopo.

## **1.2 Rumusan Masalah**

UMKM berkontribusi cukup besar bagi perekonomian Indonesia. Indonesia didominasi oleh keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagai tulang punggung perekonomian nasional juga terdampak secara serius tidak hanya pada aspek total produksi dan nilai perdagangan, akan tetapi juga pada jumlah tenaga kerja yang harus kehilangan pekerjaannya sebab pandemi ini.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini ialah apa yang menjadi permasalahan UMKM yang berimbas pada kinerja keuangan di tengah situasi pandemi COVID-19 dan mengapa topik ini perlu untuk diteliti khususnya UMKM yang berada di kota Palopo?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui dampak pandemi COVID-19 terhadap kinerja keuangan khususnya mengenai profitabilitas UMKM di kota Palopo.
- b. Untuk mengetahui kendala atau permasalahan apa yang dihadapi UMKM di kota Palopo terkait pandemi COVID-19.
- c. Untuk mencari solusi atas kendala atau permasalahan yang dihadapi UMKM di kota Palopo terkait pandemi COVID-19.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

#### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

- a. Dapat digunakan sebagai bahan referensi khususnya untuk pengkajian topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori, terutama yang berkaitan dengan Akuntansi Keuangan Daerah.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

- a. Diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pelayanan dan kinerja pada karyawannya secara baik.
- b. Memberikan informasi kepada pihak-pihak terkait yang memerlukan hasil penelitian ini.

### **1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian**

Ruang lingkup menentukan konsep utama dari permasalahan sehingga masalah-masalah dalam penelitian dapat dimengerti dengan mudah. Ruang lingkup pada penelitian ini ialah UMKM Indonesia di tengah pandemi COVID-19.

Batasan masalah pada penelitian ini bertujuan untuk membatasi pembahasan pada pokok permasalahan penelitian saja. Batasan penelitian ini dilakukan pada UMKM di kota Palopo demi menjawab permasalahan yang telah dijabarkan di atas khususnya kinerja keuangan UMKM tersebut di tengah pandemi COVID-19.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Pengertian Pandemi COVID-19**

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), pandemi ialah wabah yang berjangkit serempak di mana-mana, meliputi daerah geografi yang luas. Kini, dunia tengah dilanda pandemi COVID-19 yang berdampak ke berbagai lini kehidupan manusia termasuk dalam kegiatan perekonomian.

COVID-19 adalah virus yang berasal dari Cina yang menyebar luas ke seluruh dunia dengan waktu yang cepat. Akibat penyebaran virus tersebut memberikan dampak besar bagi seluruh dunia. Di Indonesia dampak dari COVID-19 berpengaruh pada beberapa sektor, mulai dari kesehatan, ekonomi, pendidikan dan masih banyak lagi sektor yang terdampak (Suryani, 2021).

### **2.2 Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap UMKM**

Menurut Febrantara (2020) dan OECD (2020) seperti dikutip (Suryani, 2021), dampak pandemi COVID-19 terhadap UMKM dapat dilihat dari sisi penawaran dan sisi permintaan. Dari sisi penawaran, dengan adanya pandemi COVID-19, banyak UMKM mengalami kekurangan tenaga kerja. Hal itu terjadi karena alasan menjaga kesehatan pekerja dan adanya pemberlakuan pembatasan sosial (*social distancing*). Kedua, sebab tersebut berujung pada keengganan masyarakat untuk bekerja sementara waktu pandemi masih ada COVID-19. Pada sisi permintaan, berkurangnya permintaan akan barang dan jasa berdampak pada UKM tidak dapat berfungsi optimal yang berujung pada berkurangnya likuiditas perusahaan. Hal ini menyebabkan masyarakat kehilangan pendapatan, karena UKM tidak

berkemampuan membayar hak upah pekerja. Pada kondisi terburuk, pemutusan hubungan kerja terjadi secara sepihak (Suryani, 2021).

(Suryani, 2021) menyatakan, akibat pandemi COVID-19 juga dirasakan pada perekonomian sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Yang mana saat ini UMKM di Indonesia mengalami resesi karena melemahnya perekonomian. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah besar jika dilihat dari perspektif perkembangannya. UMKM terbukti tahan terhadap berbagai macam masalah pada krisis ekonomi. Sehingga kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok sebagai penguat.

Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah:

1. *Livelihood Activities*, adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan usaha membuat kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal, contohnya ialah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang pelaku usahanya memiliki keterampilan pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor dan sudah memiliki jiwa kewirausahaan.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB) dan memiliki jiwa usaha yang baik.



Kesulitan yang dialami oleh UMKM selama pandemi terbagi dalam empat masalah yaitu:

1. Terjadi penurunan penjualan karena berkurangnya aktifitas masyarakat di luar sebagai pelaku konsumen.
2. Kesulitan dalam permodalan karena tingkat penjualan yang menurun sehingga perputaran modal yang sulit.
3. Adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu menjadi hambatan pada distribusi produk.
4. Karena menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain membuat UMKM kesulitan.

Untuk itu, pemerintah membuat strategi dalam penanggulangan UMKM di Indonesia dari dampak pandemi COVID-19 dengan memberikan bantuan kepada para pelaku usaha sebesar 2,4 juta rupiah. Supaya perekonomian di Indonesia bisa kembali stabil karena UMKM merupakan salah satu kontribusi terbesar pada perekonomian Indonesia. Akan tetapi banyak pengusaha yang kurang tau akan informasi tersebut seperti halnya yang dialami oleh ibu Andri, beliau ketinggalan informasi bantuan tersebut sehingga beliau tidak mendaftarkan usahanya, (Suryani, 2021).

### **2.3 Permasalahan UMKM di Tengah Pandemi COVID-19**

Permasalahan yang sering kali dihadapi UMKM tidak hanya datang ketika terjadi krisis seperti pandemi sekarang ini, tetapi juga di saat kondisi normal sekalipun. Ada berbagai permasalahan yang sering dihadapi UMKM dalam kegiatan

perekonomian bahkan sebelum adanya pandemi COVID-19 yang tengah melanda dunia.

### **2.3.1 Permasalahan Kronis UMKM**

Kelemahan yang dihadapi oleh para pengusaha UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai indikator yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran. Di samping hal-hal tersebut, terdapat juga persaingan yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi sempit dan terbatas. Kekawatiran ini dilandasi bahwa Indonesia akan menghadapi MEA dan pasar bebas. Ketika itu terlaksana tuntutananya adalah UMKM harus mampu bersaing (Alfrian & Pitaloka, 2020).

Laporan berjudul *“Reforming Policies for Small and Medium-Sized Enterprises in Indonesia”* menyebutkan empat permasalahan klasik dan kronis yang dihadapi UMKM di Indonesia: (i) akses keuangan dan pembiayaan, (ii) akses terhadap bahan baku, (iii) akses tenaga kerja dan sumber daya manusia (SDM), dan (iv) akses terhadap pasar dan permintaan (Damuri et al., 2020).

Permasalahan yang terjadi dalam hal keuangan dan pembiayaan biasanya berhubungan dengan pihak bank atau lembaga keuangan lain yang mensyaratkan jaminan tertentu ketika memberikan kredit kepada UMKM, di samping kemampuan untuk pembuatan laporan keuangan dan perpajakan yang memadai. Hal inilah yang akhirnya membuat UMKM tidak mampu memulai atau

mengembangkan usahanya karena keterbatasan akses pembiayaan. Selain itu UMKM cenderung untuk mempunyai permasalahan dalam arus kas dan beban piutang yang tinggi, karena biaya produksi harus dikeluarkan segera, tetapi pembayaran diterima di kemudian hari dengan jeda yang cukup lama.

Kesulitan yang dialami oleh UMKM selama pandemi itu terbagi dalam empat masalah. Pertama, terdapat penurunan penjualan karena berkurangnya aktivitas masyarakat di luar sebagai konsumen. Kedua, kesulitan permodalan karena perputaran modal yang sulit sehubungan tingkat penjualan yang menurun. Ketiga, adanya hambatan distribusi produk karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu. Keempat, adanya kesulitan bahan baku karena sebagai UMKM menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain. Dampak pandemi terhadap UKM diyakini dapat lebih besar, karena tingginya tingkat kerentanan dan minimnya ketahanan akibat keterbatasan sumber daya manusia, penyuplai, dan opsi dalam merombak model bisnis (Sugiri, 2020).

Dari sisi manajemen, banyak UMKM juga masih mengandalkan pola pikir dan budaya kerja yang berlandaskan kekeluargaan. Kualitas SDM masih terkendala pola rekrutmen yang tertutup, sedangkan produk yang dihasilkan juga sering kali terkendala standar-standar (SNI, BPOM, P-IRT) yang ditetapkan oleh pemerintah. Keterbatasan bahan baku disertai dengan rendahnya kemitraan dan jaringan produksi nasional maupun internasional juga menjadi batu sandungan untuk meningkatkan kualitas produksi mereka. Sementara penguasaan teknologi dan inovasi produk juga cenderung lambat.

Keempat hal di atas memang merupakan ancaman nyata yang dihadapi UMKM di Indonesia. Penurunan permintaan dan rendahnya likuiditas yang tidak disertai akses pasar dan bahan baku yang memadai akan membuat UMKM rentan untuk tidak dapat bertahan lama atau bangkrut. Di era kehidupan normal baru pasca COVID-19, UMKM sepertinya akan dipaksa untuk dapat menyesuaikan diri dengan kebiasaan baru, mulai dari rantai pasok, kegiatan berusaha, dan transaksi yang menggunakan teknologi digital, agar dapat bertahan di tengah hempasan badai krisis. Dukungan pemerintah juga merupakan kunci agar kelangsungan berusaha UMKM dapat terjaga dengan baik.

Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (KUMKM) sendiri pada dasarnya telah membuat strategi pemberdayaan bagi Koperasi dan UMKM dengan program yang terintegrasi. Arah kebijakan pemberdayaan UMKM pun dijalankan dengan lima (5) tahapan penting yang diharapkan mampu terintegrasi antara program satu dengan yang lainnya (Kementerian KUMKM, 2019). Pertama, memberikan prioritas pemberdayaan UMKM pada sektor riil atau produksi yang berorientasi ekspor dan mampu melakukan substitusi impor. Kedua, mengembangkan UMKM dengan melakukan pendekatan komunitas, kelompok, dan kluster berdasarkan sentra produksi dan komoditas. Ketiga, mendorong terjadinya lintas sektoral dan kemitraan. Keempat, memberdayakan UMKM secara variatif disesuaikan dengan karakteristik dan tingkatan UMKM. Dan kelima, melakukan modernisasi dan inovasi teknologi bagi UMKM.

Meskipun banyak permasalahan yang cenderung menghambat kinerja UMKM di Indonesia, setidaknya ada enam (6) program strategis yang mulai

menjadi prioritas Kementerian KUMKM di periode 2020-2024. Program strategis tersebut di antaranya adalah program kemudahan dan kesempatan berusaha, akselerasi pembiayaan dan investasi, perluasan akses pasar, peningkatan daya saing, pengembangan kapasitas SDM dan manajemen, serta koordinasi lintas sektor (Kementerian KUMKM, 2019). Keenam program strategis tersebut diharapkan sejalan dengan agenda perubahan yang dibawa oleh Kementerian KUMKM periode 2019-2024 yang mendorong integrasi UMKM dalam rantai nilai global (*global value chain*) dan jaringan produksi dunia (*global production network*), *scaling up* UMKM agar naik kelas, mendorong lahirnya wirausaha baru, serta pengenalan teknologi digital pada UMKM.

Kelemahan UMKM mulai dari kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran. Sebab kunci utama dari kelemahan UMKM adalah kesungguhan dan peran serta pemerintah dalam mengelola UMKM yang ada di Indonesia.

Situasi ekonomi pada pertengahan kedua tahun 2020 ini diperkirakan akan masih buruk, meskipun Pembatasan Sosial Berskala Besar telah diperlonggar, mengingat permasalahan kesehatan dan penyebaran penyakit sendiri belum dapat ditanggulangi dengan baik. Beberapa sektor di mana distribusi UMKM cenderung tinggi diperkirakan akan terus mengalami kontraksi.

UMKM sebagai bagian dari perekonomian juga harus lebih meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Keunggulan bersaing berbasis inovasi dan

keaktivitas harus lebih diutamakan karena mempunyai daya tahan dan jangka waktu lebih panjang.

#### **2.4 Kinerja Keuangan**

Kinerja keuangan suatu perusahaan dapat diartikan sebagai prospek atau masa depan, pertumbuhan dan potensi perkembangan yang baik bagi perusahaan. Informasi kinerja keuangan diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya ekonomi, yang mungkin dikendalikan di masa depan dan untuk memprediksi kapasitas produksi dari sumber daya yang ada (Barlian, 2003).

Pimpinan perusahaan atau manajemen sangat berkepentingan terhadap laporan keuangan yang telah dianalisis, karena hasil tersebut dapat dijadikan sebagai alat dalam pengambilan keputusan lebih lanjut untuk masa yang akan datang (Orniati, 2009).

#### **2.5 Penelitian Terdahulu**

Berikut beberapa penelitian terdahulu yang relevan yang digunakan untuk melandasi dan sebagai penunjang dalam penyusunan penelitian yang akan dilakukan seperti pada tabel 2.1 sebagai berikut:

**Tabel 2.1** Penelitian Terdahulu

<b>No.</b>	<b>Penulis</b>	<b>Judul</b>	<b>Jenis Penelitian</b>	<b>Kesimpulan</b>
1.	Evi Suryani (2021)	Analisis Dampak COVID-19 Terhadap UMKM (Studi Kasus: Home Industri Klepon Di Kota Baru Driyorejo)	Kualitatif	UMKM merupakan salah satu penguat perekonomian di Indonesia. Untuk itu pemerintah membuat strategi dengan cara memberikan

				kontribusi kepada para pelaku usaha supaya UMKM bisa terus berjalan dan bisa menyabikan perekonomian negara. Seperti yang terjadi pada usaha klepon ibu Andri terdampak dari adanya pandemi COVID-19 pendapatan dari usaha beliau turun sebesar 60%.
2.	G. Alfrian, E. Pitaloka (2020)	Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan pada Kondisi Pandemi COVID-19 di Indonesia	Studi literatur	Pandemik COVID-19 yang terjadi di Indonesia memang berdampak pada perekonomian Indonesia terutama terhadap UMKM. Pembatasan-pembatasan sosial yang dilakukan guna mencegah penyebaran juga membuat pelaku usaha konvensional atau UMKM harus beradaptasi terhadap keadaan yang sedang terjadi.
3.	Ika, <i>et al</i> (2020)	Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi COVID-19	Deskriptif kualitatif	Para UMKM melakukan pengembangan strategi pemasaran yang tepat untuk mencapai target

				<p>penjualan maupun produktivitas yang lebih baik. Perencanaan dan pengembangan produk usaha dengan harga yang terjangkau harus menarik minat konsumen. Penentuan saluran distribusi produk yang tepat sebagai sarana mengungguli pesaing. Melalui peningkatan teknologi dan didorong karena adanya pembatasan sosial maka para UMKM mampu memperkuat pada bidang pemasaran, melalui penyebaran media-media digital yang mampu menjangkau konsumen tanpa harus bertemu seperti <i>Facebook</i>, <i>Instagram</i>, dan <i>WhatsApp</i> serta menampilkan video unik dan menarik bagi pelanggan.</p>
4.	Amin Dwi (2018)	Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	Deskriptif kualitatif	Kota Malang sudah memiliki banyak potensi di 15 sektor industri kreatif, dari



		<p>(UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Malang</p>	<p>semua sektor tersebut tiap sektor memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berbeda. Selain itu, banyak permasalahan di setiap sektor seperti permasalahan Sumber Daya Manusia (SDM) seperti pada sektor kuliner, kerajinan, <i>fashion</i>, dan permainan interaktif. Pada faktor kelembagaan, seperti pada sektor kuliner, musik, pada faktor infrastruktur dan teknologi seperti pada sektor kerajinan, permainan interaktif. Dan faktor pemasaran seperti sektor kuliner, kerajinan, <i>fashion</i>, musik maka perlu adanya sinergi untuk bekerjasama antara semua sektor industri kreatif baik dengan pemerintah</p>
--	--	---	--

				maupun dengan swasta.
5.	Ariani (2017)	Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan	Deskriptif kuantitatif	Yang menjadi strategi utama adalah strategi <i>growth</i> (pertumbuhan) di mana UMKM kota Tarakan memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM yaitu mempertahankan kualitas dari bahan baku, legalitas/izin produk yang masuk dalam kualifikasi, harga yang tetap bersaing dan melakukan peningkatan SDM di dalam UMKM di kota Tarakan.
6.	Maulida Sri & Yunani Ahmad (2017)	Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari Berbagai Aspek Ekonomi	Eksploratif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan teknologi digital dan keuangan syariah yang meningkat dengan cepat, selain menjadi tantangan bagi dunia usaha juga menjadi peluang dan potensi yang sangat besar bagi peningkatan ekonomi dan bisnis. Teknologi

				<p>merupakan peluang pelaku usaha UMKM dapat berbisnis dengan mudah dan murah. Tuntutan era digital, UMKM harus mampu memanfaatkan pasar baik skala nasional maupun internasional. Sudah tidak adanya batasan geografis memberikan peluang besar untuk terciptanya pasar yang lebih luas.</p>
7.	Husni Awali (2020)	Urgensi Pemanfaatan <i>E-Marketing</i> pada Keberlangsungan UMKM di Kota Pekalongan di Tengah Dampak COVID-19	Kualitatif	<p>Melalui peranan teknologi kegiatan usaha dan pendistribusian barang masih bisa dilakukan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar usaha UMKM tidak berhenti begitu saja dan pendistribusian barang akan tetap berjalan. Ada normal baru bagi pelaku bisnis di kala menghadapi pandemi COVID-19 yang mengharuskan pelaku usaha untuk melekat teknologi. Hal ini juga</p>

				nantinya akan berlaku pasca COVID-19 yang mengharuskan pelaku UMKM <i>recovery</i> bahkan untuk beradaptasi dengan normal baru yang mengharuskan bersinggungan dengan teknologi.
8.	Lili Marlinah (2020)	Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 di Tengah Pandemi COVID-19	Kualitatif	Perwujudan UMKM untuk bertahan di masa pandemi tidak hanya melalui UMKM tersebut saja, melainkan ada dorongan dari pemerintah untuk membuat UMKM tersebut dapat bertahan dan bahkan mengembangkan usahanya.
9.	Hardilawati (2020)	Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi COVID-19	Observasi (kualitatif)	Tidak semua UMKM merasakan penurunan omzet penjualan dan harus menutup usahanya, ada UMKM yang masih stabil dan mengalami peningkatan omzet penjualan karena mereka melakukan penyesuaian diri dalam hal produk

				<p>dan melakukan beberapa strategi pemasaran untuk bertahan. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan oleh UMKM termasuk memilih membuka lini produk baru atau memperbaharui sistem pemasaran mereka, karena bisnis yang mampu bertahan adalah bisnis yang responsif terhadap perubahan lingkungan mereka. Adapun beberapa hal yang bisa dilakukan oleh UMKM seperti memanfaatkan penjualan melalui <i>e-commerce</i>, peningkatan kualitas layanan, <i>digital marketing</i>, dan <i>customer relationship marketing</i>. Melalui cara tersebut maka UMKM dapat memaksimalkan penjualan mereka dan dengan mengikuti protokol yang ada selama masa pandemi ini.</p>
--	--	--	--	--

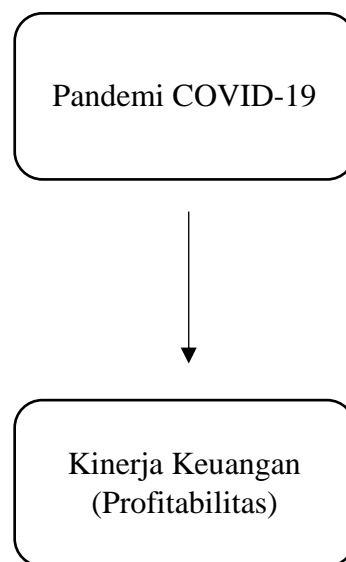
10.	Noer Soetjipto (2020)	Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi COVID-19	Kualitatif	Hasil penelitian tersebut adalah penerapan sebuah strategi yang bernama OODA <i>loop</i> , yaitu diamati ( <i>observe</i> ), diidentifikasi ( <i>to orient</i> ), membuat keputusan ( <i>decide</i> ), dan melakukan aktivitas kembali ( <i>to act</i> ). Dalam kasus krisis bisnis pandemi, pelaku usaha harus mengumpulkan informasi sebanyak mungkin terkait perilaku konsumen pada situasi <i>new normal</i> karena adanya pembatasan sosial, informasi peluang dan apa yang dilakukan oleh kompetitor. Pelaku usaha juga perlu mengidentifikasi kendala dan masalah yang dialami internal bisnis Anda.
-----	-----------------------	--	------------	---

## 2.6 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual/berpikir penelitian adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainya dari masalah yang ingin diteliti. Uma

Sekaran dalam (Sugiyono, 2012:60) menyatakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antar variabel yang akan diteliti. Berdasarkan konsep di atas maka kerangka konseptual pada penelitian ini dapat dilihat seperti pada gambar berikut:



**Gambar 1** Kerangka Konseptual

## **2.7 Hipotesis**

Hipotesis penelitian merupakan dugaan sementara yang digunakan sebelum dilakukannya penelitian dalam hal pendugaannya menggunakan statistik untuk menganalisisnya.

Berdasarkan kerangka konseptual di atas, maka hipotesis penelitian ini yaitu pandemi COVID-19 berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan (profitabilitas) UMKM.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Metode Penelitian**

Jenis penelitian ialah deskriptif kuantitatif, dengan memberikan gambaran di masa sekarang dan di masa mendatang. Penelitian ini menjelaskan tentang gejala peristiwa atau kejadian yang terjadi. Penelitian ini memusatkan pada fenomena yang sedang terjadi pada saat penelitian ini dilakukan.

Metode penelitian kuantitatif disebut sebagai metode positivistik karena berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkret/empiris, objektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2012:7).

### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini akan dilakukan pada usaha mikro, kecil, dan menengah yang berada di kota Palopo. Jangka waktu yang digunakan untuk melaksanakan penelitian ini ialah dari bulan September sampai dengan Oktober 2021.

### **3.3 Populasi dan Sampel**

#### **3.3.1 Populasi**

Populasi merupakan wilayah generalisasi dari objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2012:215).



Objek atau nilai yang akan diteliti dalam populasi disebut unit analisis atau elemen populasi. Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) yang berada di kota Palopo.

**Tabel 3.1** Jumlah Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Menurut Kecamatan di Kota Palopo, 2020

<b>Kecamatan</b>	<b>Mikro</b>	<b>Kecil</b>	<b>Menengah</b>	<b>Jumlah</b>
Bara	1547	93	6	1646
Mungkajang	211	15	1	227
Sendana	241	7	-	248
Telluwana	603	23	-	626
Wara	2075	1277	37	3389
Wara Barat	506	50	1	557
Wara Selatan	672	57	2	731
Wara Timur	2054	220	5	2279
Wara Utara	1112	197	10	1319
<b>PALOLO</b>	<b>9021</b>	<b>1939</b>	<b>62</b>	<b>11022</b>

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Palopo (<https://palopokota.bps.go.id>)

### 3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang diambil melalui cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas, dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi. Objek atau nilai yang diteliti dalam sampel disebut unit sampel (Hasan, 2002:58).

*Purposive sampling* adalah pemilihan sampel yang berdasarkan pada suatu karakteristik tertentu dalam suatu populasi yang memiliki hubungan dominan sehingga dapat digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. Pengambilan sampel di sini dispesifikasi dengan pemilihan sampel yang memiliki ciri-ciri untuk mendapatkan hasil yang efektif dari sebuah penelitian. Sampel pada penelitian ini

ialah UMKM di kota Palopo yang terdiri dari beberapa jenis usaha seperti keuangan, kuliner, *fashion*, peternakan, dan perdagangan.

### **3.4 Sumber Data**

Data yang menjadi sumber pada penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data primer ialah data yang diperoleh secara langsung dari narasumber atau instansi, sedangkan data sumber sekunder ialah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber terkait, tetapi melalui orang lain atau lewat dokumen.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan pada penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder yang diperoleh dari objek / usaha yang diteliti, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Palopo, BPS Kota Palopo maupun sumber lain yang terkait.

#### **3.5.1 Dokumentasi**

Suatu pengumpulan data dengan cara melihat langsung sumber-sumber dokumen terkait. Dengan arti lain bahwa dokumentasi sebagai pengambilan data melalui dokumen tertulis maupun elektronik sebagai pendukung kelengkapan data yang lain.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil Penelitian**

Usaha yang diteliti ialah usaha yang bergerak di beberapa bidang usaha. Berikut beberapa di antaranya:

1. Mahadewa *Computer* (penjualan dan servis komputer);
2. Apotek Al-Arrda Farma (penjualan obat-obatan dan alat medis);
3. Optik Sohan (penjualan dan servis kacamata);
4. *The Icon Cafe & House* (kuliner dan *fashion*);
5. *Credit Union* Sauan Sibarrung TP Palopo (jasa keuangan);
6. Toko Fahri (penjualan pakan dan perlengkapan peternakan).

Berikut beberapa pertanyaan yang diajukan kepada para narasumber saat melakukan penelitian:

1. Apa nama usaha tersebut?
2. Di mana alamat usaha tersebut?
3. Siapa pemilik atau pendiri usaha tersebut?
4. Kapan usaha tersebut didirikan?
5. Usaha tersebut bergerak di bidang apa?
6. Bagaimana dampak pandemi COVID-19 terhadap omzet/pendapatan usaha tersebut pada tahun 2019 sebelum pandemi dan tahun 2020 saat pandemi berlangsung?
7. Strategi apa saja yang dilakukan dalam menghadapi pandemi COVID-19?

#### **4.1.1 Mahadewa Computer**

Mahadewa *Computer* merupakan usaha penjualan barang elektronik berupa komputer lengkap dengan suku cadang beserta layanan servisnya. Mahadewa *Computer* beralamat di Jl. Andi Djemma No. 110, Kelurahan Tompotika, Kecamatan Wara, Kota Palopo.

Usaha ini didirikan pada tahun 2010, dimiliki oleh Sumantri Wahyudi yang tidak hanya berada di kota Palopo, namun juga di beberapa tempat seperti kota Makassar, Pare-Pare, dan lain-lain.

#### **4.1.2 Apotek Al-Arrda Farma**

Apotek Al-Arrda Farma merupakan usaha yang bergerak di bidang medis / kesehatan / farmasi. Usaha ini terletak di Jl. Opu Tosappaile No. 9, Amassangan, Boting, Wara, Kota Palopo. Pemilik usaha ini ialah Andi Nadira yang telah berjalan selama hampir sepuluh tahun yang dan beberapa kali berpindah tempat di kota Palopo.

#### **4.1.3 Optik Sohan**

Optik Sohan ialah usaha yang bergerak di bidang penjualan kacamata sekaligus jasa servis kacamata. Usaha ini beralamat di Jl. Opu Tosappaile, Wara, Kota Palopo. Pemilik usaha ini bernama Saiful dan telah berdiri sejak tahun 2000.

#### **4.1.4 The Icon Cafe & House**

*The Icon Cafe* dan *The Icon House* merupakan dua usaha yang dimiliki oleh Faritz yang masing-masing bergerak di bidang kuliner (*The Icon Cafe*) dan *fashion* (*The Icon House*). Usaha ini terletak saling berdampingan di Jl. Andi Djemma No. 105,

Tompotika, Wara, Kota Palopo, Sulawesi Selatan 91911. Usaha ini telah berjalan sejak Juni 2013.

#### **4.1.5 Credit Union Sauan Sibarrung TP Palopo**

##### **a. Profil**

*Credit Union Sauan Sibarrung* didirikan oleh 83 peserta *workshop* yang bersama-sama menyepakati “menyatakan” berdirinya CU “CU Sauan Sibarrung” pada tanggal 7 Desember 2006. Kemudian pada November 2008, *Credit Union Sauan Sibarrung TP Palopo* didirikan yang beralamat di Jl. Veteran No.71, Pattene, Wara Barat, Kota Palopo, Sulawesi Selatan 91913.

*Credit Union Sauan Sibarrung* bergerak di bidang jasa keuangan utamanya kredit dan simpan pinjam yang keuntungan dari hasil usahanya akan dibagikan secara adil kepada para nasabahnya sesuai porsi masing-masing. Cara kerja *Credit Union Sauan Sibarrung* sama halnya dengan koperasi pada umumnya.

*Credit Union Sauan Sibarrung* muncul di tengah-tengah masyarakat Toraja yang sebagian besar pesertanya adalah petani. Lembaga ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas sosial ekonomi masyarakat Toraja dengan mengubah pola pikir masyarakat yang sebelumnya konsumtif menjadi produktif. Oleh karena itu, untuk memenuhi tujuan tersebut pendidikan ditempatkan sebagai hal utama untuk mendidik anggotanya dan diharapkan secara perlahan mengubah pola pikir masyarakat.

Gerakan CU Sauan Sibarrung terinspirasi dari “filosofi petani”. Petani masing-masing menanam, merawat, dan memanen. Untuk menanam petani harus memiliki “benih” (di Toraja benihnya adalah “banne”). Artinya, setelah hari panen, petani tidak boleh mengonsumsi semua makanan. Mereka harus menyimpan benih ke lumbung. Secara reflektif, di CU kita juga harus punya bibit (aset) baru bisa mengembangkan modal yang ada dan mengharapkan hasil yang memuaskan.

Pembentukan modal di CU tidaklah sulit. Cukup dimulai dengan meminjam "PMT" (Kredit Simpanan Modal) sehingga kita bisa merancang berapa modal yang kita inginkan. Setelah memiliki modal, diharapkan modal yang ada tidak boleh ditarik atau diambil. Tindakan ini dinilai dari filosofi bahwa tidak mungkin apa yang telah kita siapkan untuk benih harus dihabiskan seluruhnya. Jadi jika anggota membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya, mereka dapat meminjam di CU tanpa mengurangi jumlah modal yang mereka miliki. Dengan demikian modal yang disimpan di CU terus bertambah melalui penambahan bunga tabungan, dan modal yang dipinjam dari CU untuk usaha juga tetap hasilnya. Jadi anggota CU “yang melakukan CU dengan baik” dapat memiliki dua sumber pendapatan, termasuk bunga tabungan di CU dan dari hasil pengembangan usahanya.

Dalam sistem tersebut, ada beberapa tanggapan dari masyarakat bahwa CU adalah jasa simpan pinjam. Istilah simpan pinjam kurang relevan untuk kegiatan CU. “CU bukan hanya sekedar simpan atau pinjam uang,

tetapi bertujuan untuk membantu anggota mengembangkan modalnya”. CU juga diharapkan mendidik anggota untuk mengelola asetnya melalui kegiatan pendidikan anggota yang berkelanjutan. CU juga bertujuan untuk memberdayakan para anggota khususnya di bidang usaha dalam mendirikan permodalan. Dengan demikian CU dapat menjadi “Lembaga pemberdayaan kehidupan, menuju kesejahteraan masyarakat”.

*Credit Union* Sauan Sibarrung yang hadir di beberapa tempat, salah satunya di kota Palopo memiliki anggotanya yang terdiri dari berbagai kalangan dan lapisan masyarakat.

**b. Visi**

“Menjadi lembaga pemberdayaan hidup masyarakat Toraja yang tangguh dan terpercaya demi kesejahteraan anggota”.

**c. Misi**

“Meningkatkan kualitas hidup anggota berbasis komunitas melalui pemberdayaan sosial dan ekonomi secara berkelanjutan”.

**d. Struktur Organisasi**

**Pengurus:**

▪ **Ketua:**

- P. Fredy Rante Taruk, Pr.

▪ **Wakil Ketua:**

- Anthonius Pararak, SS., M.Si.

▪ **Sekretaris:**

- Anton Sera' Sima, S.IP
- **Bendahara:**
  - Yosita Sirante, STr.Keb
- **Anggota:**
  - Syrilus Tarra Tandioga, S.Pt
  - Yulius Ruruk
  - Yohanis Misi

**Pengawas:**

- **Ketua:**
  - Fransiskus Ata' Patunggu, S.Ag
- **Sekretaris:**
  - Isak Banda
- **Anggota:**
  - Anna Fransiska D.T

#### **4.1.6 Toko Fahri**

Toko Fahri ialah usaha peternakan yang khusus menjual pakan ternak. Pemilik usaha ini adalah Bapak Fahri yang beralamat di Jl. Andi Djemma, Tompotika, Wara, Kota Palopo. Usaha ini telah berjalan selama dua tahun lebih sejak awal tahun 2019.



## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Mahadewa Computer

Komputer ialah alat yang digunakan untuk mengolah data menurut prosedur yang telah dirumuskan. Kata *computer* pada awalnya dipergunakan untuk menggambarkan orang yang pekerjaannya melakukan perhitungan aritmetika, dengan atau tanpa alat bantu, tetapi arti kata ini kemudian dipindahkan kepada mesin itu sendiri. Asal mulanya, pengolahan informasi hampir eksklusif berhubungan dengan masalah aritmetika, tetapi komputer modern dipakai untuk banyak tugas yang tidak berhubungan dengan matematika.

Di masa globalisasi seperti saat ini, komputer merupakan salah satu alat yang digunakan untuk membantu meringankan pekerjaan manusia dan merupakan alat yang dipakai untuk berselancar di dunia maya atau internet. Sebagai mahasiswa yang melakukan penelitian, komputer merupakan alat yang dibutuhkan untuk mengerjakan suatu penelitian atau skripsi. Jadi, bisa disimpulkan bahwa komputer merupakan alat yang sangat berguna bagi manusia dalam menghadapi era globalisasi yang menuntut manusia untuk bergerak cepat dan dinamis.

Berikut pendapatan Mahadewa *Computer* dari hasil jasa servis dan penjualan komputer serta perlengkapannya.

**Tabel 4.1** Pendapatan Mahadewa *Computer*

Tahun	Pendapatan
2019	Rp 1.200.000.000,-
2020	Rp 722.800.000,-

Haerul selaku narasumber sekaligus karyawan Mahadewa *Computer* menyatakan bahwa “Ketika pandemi melanda, penurunan penghasilan Mahadewa *Computer* berkisar sekitar 40-45 % perbulan”. Saat terjadi pandemi, Mahadewa *Computer* tetap buka namun jam operasionalnya berkurang dari jam normal. Jam normal operasional Mahadewa *Computer* ialah dari pukul 08.00 hingga pukul 18.00 WITA. Namun, saat pandemi COVID-19 melanda, diterapkan PPKM (peraturan pembatasan kegiatan masyarakat) oleh pemerintah sehingga jam operasional Mahadewa *Computer* mengalami perubahan menjadi pukul 09.00 hingga pukul 17.00 WITA.

Haerul juga menjelaskan beberapa strategi yang diterapkan oleh Mahadewa *Computer* yaitu dengan menurunkan harga *laptop* / komputer dan layanan servisnya, serta membagi-bagikan brosur di beberapa tempat di kota Palopo dengan maksud untuk menarik konsumen.

#### **4.2.2 Apotek Al-Arrda Farma**

Apotek berasal dari bahasa Belanda ”apothek” yaitu toko tempat meramu dan menjual obat berdasarkan resep dokter serta memperdagangkan barang medis; rumah obat. Apotek adalah tempat menjual dan kadang membuat atau meramu obat. Apotek juga merupakan tempat apoteker melakukan praktik profesi farmasi sekaligus menjadi peritel.

Di masa pandemi COVID-19, walaupun kebutuhan obat-obatan maupun alat medis dibutuhkan oleh banyak orang yang mengalami gangguan penyakit termasuk yang terkena COVID-19, tak membuat pendapatan beberapa apotek mengalami peningkatan, malah pendapatannya mengalami tren penurunan seperti

pada tabel pendapatan Apotek Al-Arrda Farma dari hasil penjualan obat-obatan maupun perlengkapan medis di bawah ini.

**Tabel 4.2** Pendapatan Apotek Al-Arrda Farma

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>
2019	Rp 82.520.000,-
2020	Rp 48.660.000,-

Menurut Nani sebagai narasumber sekaligus pegawai Apotek Al-Arrda, penurunan pendapatan Apotek Al-Arrda selama pandemi sekitar 40-50 % perbulan. Hal ini diakibatkan oleh penerapan PPKM (peraturan pembatasan kegiatan masyarakat) oleh pemerintah sehingga jam operasional Apotek Al-Arrda Farma mengalami perubahan. Jam operasional Apotek Al-Arrda Farma pada biasanya buka selama 24 jam, namun dengan penerapan PPKM oleh pemerintah maka jam operasional Apotek Al-Arrda Farma menjadi pukul 07.00 hingga pukul 21.00 WITA.

Nani pula menyatakan bahwa tak ada strategi khusus yang dilakukan oleh Apotek Al-Arrda Farma dalam menghadapi pandemi COVID-19. Pihaknya hanya mengharapkan semoga pandemi COVID-19 segera berlalu, sehingga kegiatan dapat berjalan seperti sedia kala sehingga pendapatan tak mengalami penurunan seperti pada saat pandemi berlangsung.

### 4.2.3 Optik Sohan

Toko optik merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan dan servis alat bantu penglihatan yaitu kacamata. Bagi orang-orang yang mengalami rabun dan gangguan mata lainnya, maka menggunakan kacamata ialah salah satu pilihan yang tepat guna mengatasi masalah pada penglihatan. Optik Sohan merupakan salah satu toko optik yang berlokasi di kota Palopo, tepatnya di Jl. Opu Tosappaile, Wara.

Namun pada saat pandemi COVID-19 melanda, Optik Sohan juga terkena dampaknya yaitu pada penurunan pendapatan. Berikut pendapatan Optik Sohan dari hasil penjualan dan layanan servis kacamata.

**Tabel 4.3** Pendapatan Optik Sohan

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>
2019	Rp 20.400.000,-
2020	Rp 11.950.000,-

Sohan selaku narasumber Optik Sohan menyatakan bahwa selama pandemi, penghasilan mengalami penurunan hampir 50 % dari penghasilan sebelum pandemi seperti yang kita lihat pada tabel di atas. Penurunan disebabkan sepinya pelanggan yang diakibatkan oleh PPKM (peraturan pembatasan kegiatan masyarakat) oleh pemerintah. Jam operasional Optik Sohan mengalami penurunan yang biasanya buka dari pukul 08.00 hingga 18.00 WITA, kini buka dari pukul 09.00 hingga 17.00 WITA.

Sohan selaku narasumber dan penjaga Optik Sohan mengatakan bahwa tidak ada strategi khusus yang diterapkan oleh Optik Sohan untuk menghadapi pandemi COVID-19 yang mengakibatkan penurunan pendapatan. Ia hanya

berharap semoga keadaan kembali normal seperti sedia kala sehingga pendapatan mengalami peningkatan kembali.

#### **4.2.4 *The Icon Cafe & House***

Istilah *cafe* berasal dari bahasa Perancis yang secara harfiah artinya “minuman” kopi, namun digunakan sebagai nama tempat di mana orang-orang berkumpul atau sekedar bersantai untuk melepas lelah sehabis beraktivitas sambil meminum kopi. Seiring perkembangan, kafe bukan hanya menyediakan kopi, tetapi juga minuman lain serta makanan ringan. Kafe ialah tempat untuk bersantai dan berbincang-bincang di mana pengunjung dapat memesan minuman dan makanan. Kafe termasuk tipe restoran namun lebih mengutamakan suasana rileks, hiburan dan kenyamanan pengunjung sehingga menyediakan tempat duduk yang nyaman dengan alunan musik.

Pada saat pandemi COVID-19, pertunjukan musik yang biasanya dilaksanakan oleh *The Icon Cafe* dihentikan sementara bahkan pengunjung pun mengalami penurunan. Hal ini diakibatkan oleh penerapan PPKM (peraturan pembatasan kegiatan masyarakat) oleh pemerintah yang membatasi jumlah pengunjung maupun jam operasional, begitu pula pada *The Icon House* yang merupakan usaha yang bergerak di bidang *fashion* yang terletak di samping *The Icon Cafe*.

Berikut pendapatan *The Icon Cafe & House* pada tahun 2019 dan 2020 yang dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4** Pendapatan *The Icon Cafe & House*

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>
2019	Rp 650.000.000,-
2020	Rp 390.000.000,-

Menurut Asrul selaku manajer *The Icon Cafe & House*, selama pandemi COVID-19 pendapatan mengalami penurunan sekitar 40-45 % per bulan. Walaupun usaha tetap berjalan, namun jam operasional mengalami sedikit perubahan sesuai dengan anjuran pemerintah. Jam operasiona *The Icon Cafe & House* yang biasanya dari pukul 11.00 hingga 00.00 WITA, kini buka dari pukul 11.00 hingga 20.00 WITA.

Asrul juga menjelaskan beberapa strategi yang diterapkan oleh pihak *The Icon Cafe & House* yaitu dengan mengurangi beberapa menu, mengurangi pembelian beberapa *item fashion*, mengurangi kegiatan / *event* seperti pertunjukan musik, serta penerapan sistem kerja *shift* pada karyawan. Hal ini dimaksudkan agar pengeluaran di masa pandemi COVID-19 dapat diminimalisir.

#### **4.2.5 Credit Union Sauan Sibarrung TP Palopo**

*Credit Union Sauan Sibarrung TP Palopo* merupakan salah satu usaha koperasi simpan pinjam yang berada di kota Palopo. Usaha ini bergerak di bidang jasa keuangan. Pendapatan *Credit Union Sauan Sibarrung TP Palopo* pada tahun 2019 dan 2020 yang dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut.

**Tabel 4.5** Pendapatan *Credit Union* Sauan Sibarrung TP Palopo

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>
2019	Rp 694.526.199,-
2020	Rp 767.015.500,-

Menurut Linda selaku narasumber, *Credit Union* Sauan Sibarrung TP Palopo selama masa pandemi COVID-19 tetap beroperasi dengan mengikuti peraturan pemerintah, seperti pembatasan pengunjung (nasabah), aturan jaga jarak, penyediaan tempat cuci tangan, dan sebagainya. Namun untuk jam operasional tak mengalami perubahan. Jam operasional *Credit Union* Sauan Sibarrung tetap berjalan normal yakni dari pukul 08.00 hingga 15.00 WITA selama hari kerja.

Tidak ada strategi khusus yang diterapkan oleh pihak *Credit Union* Sauan Sibarrung TP Palopo selama masa pandemi COVID-19 berlangsung, mereka hanya berusaha melakukan pelayanan semaksimal mungkin bagi nasabahnya. Walaupun beberapa sektor usaha mengalami penurunan pendapatan, ternyata *Credit Union* Sauan Sibarrung TP Palopo malah tetap mengalami kenaikan pendapatan di masa pandemi COVID-19.

#### **4.2.6 Toko Fahri**

Usaha di bidang peternakan merupakan salah satu usaha yang menjanjikan, sehingga beberapa orang membuka usaha di bidang tersebut. Salah satunya ialah Toko Fahri yang pendapatannya pada tahun 2019 dan 2020 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.6** Pendapatan Toko Fahri

<b>Tahun</b>	<b>Pendapatan</b>
2019	Rp 89.850.000,-
2020	Rp 44.040.000,-

Menurut Ibu Ika selaku narasumber yang juga istri dari pemilik Toko Fahri menyatakan bahwa selama pandemi COVID-19, pendapatan Toko Fahri mengalami penurunan berkisar 40-50 % perbulan dari biasanya. Jam operasional pun mengalami perubahan sesuai aturan PPKM (peraturan pembatasan kegiatan masyarakat) oleh pemerintah. Durasi normal operasional Toko Fahri yang biasanya dari pukul 08.00 hingga 18.00 WITA, selama pandemi COVID-19 berubah dari pukul 09.00 hingga 17.00 WITA.

Menurut Ibu Ika, tidak ada strategi khusus yang diterapkan oleh Toko Fahri dalam menghadapi pandemi COVID-19. Ia hanya berharap dan berdoa agar pandemi COVID-19 segera berakhir sehingga kegiatan usahanya dapat berjalan seperti biasanya.



## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pandemi COVID-19 mempengaruhi kinerja keuangan hampir di sebagian besar sektor UMKM seperti usaha kuliner, *fashion*, medis, peternakan, perdagangan, dan sebagainya. Dalam menghadapi pandemi, beberapa usaha menerapkan beberapa strategi, namun terdapat pula beberapa usaha yang tak melakukan strategi apapun. Mereka tetap menjalankan usahanya seperti biasa walaupun jam operasional berubah sesuai arahan dari pemerintah.

Walaupun beberapa sektor mengalami penurunan pendapatan akibat pandemi COVID-19, namun di sebagian besar usaha di sektor keuangan ternyata mengalami kenaikan pendapatan. Hal ini disebabkan oleh perputaran uang yang semakin meningkat di tengah pandemi COVID-19.

### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka berikut beberapa saran yang dapat diterapkan oleh UMKM untuk pemulihan usaha:

1. Melakukan promosi di berbagai layanan media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, *Whatsapp* dan sebagainya serta membuat video promosi yang menarik bagi konsumen.
2. Melakukan sistem kerja *shift / rolling* bagi usaha yang memiliki banyak pegawai untuk menghindari PHK (pemutusan hubungan kerja).
3. Melakukan inovasi layanan maupun produk.

4. Meningkatkan profesionalisme kerja.
5. Meningkatkan iklim kerja yang positif.

## DAFTAR RUJUKAN

- Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan pada Kondisi Pandemi Covid 19 di Indonesia. *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV) Ke-6*, 6(2), 139–146. <https://proceeding.isas.or.id/index.php/sentrinov/article/view/434>
- Ananda, A. D. (2018). *Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kota Malang* (Doctoral dissertation, University of Muhammadiyah Malang).
- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 13(2), 99-118.
- Awali, H. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2(1), 1-14.
- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. (2020). *Langkah Pemberdayaan UMKM Dalam Menghadapi Covid-19* (Issue CSIS Policy Paper). CSIS Indonesia. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-59643-0\\_123](https://doi.org/10.1007/978-1-349-59643-0_123)
- Fitriyani, I., Sudiyarti, N., & Fietroh, M. N. (2020). Strategi manajemen bisnis pasca pandemi covid-19. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 87-95.
- Hasan, M. I. (2002). *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian & Aplikasinya* (M. . Khadafi & Lolita (eds.)). Penerbit Ghalia Indonesia.
- Huda, N., & Zain, E. (2010). *Keterkaitan Perbankan Syariah dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia*. 7, 137–151.
- Laura Hardilawati, W. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), 89-98.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22(2), 118–124.
- Orniati, Y. (2009). Laporan Keuangan sebagai Alat untuk Menilai Kinerja Keuangan. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 14(03), 206.
- Soetjipto, N. (2020). *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19*. K-Media. <http://repository.stieyapan.ac.id/id/eprint/73/>
- Sri, M., & Ahmad, Y. (2017). Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 181-197.

- Suci, Y. R. (2008). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58.
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 19(1), 76–86. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v19i1.575>
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Sugiyono (ed.); 1st ed.). CV Alfabeta.
- Suryani, E. (2021). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM (Studi Kasus Home Industri Klepon di Kota Baru Driyorejo). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1591–1596. <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/272>