

**ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM MAKANAN
(STUDI KASUS UMKM BLUSDER KEC. KETANGGUNGAN)**



TUGAS AKHIR

OLEH :

**TUTI ALAWIYAH
NIM : 18030115**

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul:

ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM MAKANAN
(STUDI KASUS UMKM BLUSDER KETANGGUNGAN)

Oleh Mahasiswa :

Nama : Tuti Alawiyah

Nim : 18030115

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat, karena itu bimbingan menyetujui mahasiswa tersebut untuk memenuhi ujian tugas akhir.

Tegal, 30 Juli 2021

Pembimbing I



Ida Farida, SE, M, Si,
NIPY 09.011,063

Pembimbing II



Hikmatul Maulidah, S.Pd, M.Ak, CAAT
NIPY. 02.019.403

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM MAKANAN
(STUDI KASUS UMKM BLUSDER DI KEC. KTANGGUNGAN)

Oleh :

Nama : Tuti Alawiyah

NIM : 18030115

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan tim penguji Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 30 Juli 2021

1. Ida Farida, SE, M, Si,
Ketua Penguji
2. Erni Unggul SE Msi
Penguji I
3. Krisdiyawati, SE, M, Ak
Penguji II



Mengetahui
Ketua program studi,



Yeni Priatna Sari, SE, M, Si, Ak, CA

NIPY. 03.013.142

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyetakan bahwa karya tulis ini dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul **“ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM MAKANAN (STUDI KASUS UMKM BLUSDER KETANGGUNGAN)”** beserta isinya adalah benar-benar karya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung segala resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian dari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, 30 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Tuti Alawiyah

NIM: 18030115

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA
TULIS ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

Nama : Tuti Alawiyah

NIM : 18030115

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Harapan Bersama **Hak Bebas Royalti Noneksekusif** (*Noneexclusive Royalty Free Right*) berjudul "**Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Makanan (Studi Kasus UMKM Blusder Ketanggungan)**"

Dengan Hak Bebas Royalti/Noneksekusif ini Politeknik Harapan Bersama Tegal berhak menyimpan, mengalih media/formatnya, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan pemilik Hak Cipta.

Demikian surat ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Tegal. 30 Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Tuti Alawiyah

NIM 18030115

HALAMAN MOTTO

Andai saja kita bisa meminta untuk tidak diberi ujian. Lantas dari mana kita bisa belajar sabar dan ikhlas (motivasi kehidupan)

Setiap orang punya jalan cerita hidupnya masing-masing. Tak perlu menoleh siapapun apalagi menyimpan rasa iri, sebab belum tentu kamu mampu menjalani tiap orang dalam sebuah kehidupan (racilstroty)

Tuhan, mohon sukseskanlah aku hari ini. indahkanlah perjalanan naikku menuju masa depan, kayakanlah dan mampukanlah aku menyejahterakan dan membahagiakan keluargaku dan kedua orang tuaku Aamiin (mario teguh)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini adalah bagian dari ibadahku kepada Alla SWT, karena kepadanya kami menyembah dan kepadanya kami memohon pertolongan. Sekaligus sebagai ungkapan terima kasihku kepada

1. Buat bapak Wahidin (Alm) dan Ibu Nur innayah (Alm)
Yang selalu mendoakan anaknya menuju kesuksesan dan selalu suport saya untuk mengerjakan tugas akhir dengan baik.
2. Buat Kakaku yang pertama Roikhatul Janah dan suaminya Ali mashar
Yang selalu menasehati saya untuk selalu semangat kuliah biar bisa mewujudkan cita-citanya.
3. Dan buat kakaku yang kedua Ida Fikriyah dan suaminya Ahmad salim
4. Yang selalu menyemangatkan saya suka maupun duka
5. Buat Adik-adiku Juga Alif Sholahudin, Hikam Muhyi Salim, Ikmal Mulya
Ramadhan yang menjadi hidupku lebih berwarna dengan canda tawanya
6. Buat Pembimbing satu Bu ida farida dan pembimbing dua Bu Hikmatul
maulidah terimakasih yang sudah membantu menyelesaikan tugas akhir ini dan bimbingannya yang luar biasa.
7. Buat Dia yang selalu memberi dukungan penuh dalam menyelesaikan
Tugas Akhir ini terimakasih atas semangatnya.
8. Buat anak-anak kos (Amita dan Rindi) yang telah memberikan dukungan
dan kasih sayang
9. Buat team kelas (Rekha, Nadia , Elok) yang selalu motivasi sepanjang
mengerjakan Tugas Akhir
10. Buat Anak-anak kelas D Prodi Akuntansi Angkatan 2018 terimakasih
atas kebersamaannya selama ini.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Analisis dampak covid-19 terhadap umkm makanan (studi kasus umkm blusder ketanggungan)”.

Tugas Akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli madya (A.Md) pada program studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Selama proses penyusunan tugas akhir ini penulisan mendapat dukungan serta bantuan dari pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulisan ingin mengucapkan terimakasih kepada Allah SWT dan pihak-pihak yang telah membantu dan membimbing penulis selama melakukan penulisan tugas akhir sampai dengan tersusunnya tugas akhir ini, Oleh karena itu dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terimakasih kepada terhormat :

1. Bapak Nizar Suhendra, SE, MPP selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama
2. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, AK,CA selaku ketua Program Studi DIII Akuntansi
3. Ibu Ida Farida SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Hikmatul Maulidah, S.Pd, M.AK, CAAT selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
5. Ibu Septy Rini selaku pemilik UMKM Blusder Ketanggungan yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian ini.

6. Bapak Wahidin (Alm) dan Ibu Nur Innayah (Alm) yang telah memberikan dukungan penuh hingga penulisan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
7. Teman-teman 6D Akuntansi yang telah memberikan dorongan dan semangat serta semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menyelesaikan Tugas Akhir.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca.

Tegal, 30 Juli 2021

TUTI ALAWIYAH
NIM. 18030115

ABSTRAK

Tuti Alawiyah. 2021. *Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Makanan (Studi Kasus UMKM Blusder Ketanggungan)*. Program Studi : Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Ida Farida, SE., M.Si., Pembimbing II: Hikmatul Maulidah, S.Pd., M.Ak., CAAT

Penelitian ini difokuskan pada Dampak Covid-19 terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah serta Upaya meningkatkan pendapatan UMKM saat pandemi, Hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa tinggi dampak Covid-19 terhadap UMKM dan sekaligus dan berbagai upaya guna pelaku usaha untuk meningkatkan suatu pendapatannya di tengah wabah Covid-19. Metode Penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif deskriptif, dengan teknik pengambilan data berupa wawancara, diskusi dengan pelaku usaha dan dari beberapa sumber artikel-artikel lainnya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dampak Covid-19 terhadap UMKM Blusder lumayan tinggi, antara lain dapat menurunkan pendapatan dan omset penjualan serta penurunan tingkat daya beli masyarakat. Ada beberapa upaya pelaku usaha guna meningkatkan suatu pendapatan seperti memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen serta memperhatikan kualitas rasa kue blusder. Selain itu hasil penelitian ini merekomendasikan strategi bertahan umkm adalah dengan melakukan pemasaran melalui media sosial, seperti facebook, whatsapp, shopee dan menggunakan digital marketing dan e-commerce penambahan layanan terhadap konsumen serta mengoptimalkan hubungan pemasaran dengan para konsumen dan mempertahankan produk serta menjaga pelanggan yang sudah ada.

Kata kunci : UMKM, Dampak Covid-19, Omset Penjualan & Strategi

ABSTRACT

Alawiyah, Tuti 2021. *Analysis of the Impact of Covid-19 on Food UMKM (Case Study of UMKM with Blusder Ketanggingan)*. Study Program : Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor : Ida Farida, SE., M.Si., Co-Advisor: Hikmatul Maulidah, S.Pd., M.Ak., CAAT

This research is focused on the impact of Covid-19 on Micro, Small and Medium Enterprises and Efforts to increase UMKM income during the pandemic. This is done to find out how high the impact of Covid-19 on UMKM is and at the same time various efforts for business actors to increase their income in the midst of the epidemic. Covid-19. The research method used is descriptive qualitative research method, with data collection techniques in the form of interviews, discussions with business actors and from several other sources of articles. The results of this study indicate that the impact of Covid-19 on Blusder MSMEs is quite high, among others, it can reduce income and sales turnover and decrease the level of people's purchasing power. There are several efforts by business actors to increase income, such as providing good service to consumers and paying attention to the quality of the taste of Blusder cake. In addition, the results of this study recommend the UMKM survival strategy is to do marketing through social media, such as facebook, whatsapp, shopee and use digital marketing and e-commerce, add services to consumers and optimize marketing relationships with consumers and maintain products and maintain existing customers. .

Keywords: UMKM, Impact of Covid-19, Sales Turnover & Strategy

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACK	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat penelitian	4
1.5 Batasan Masalah	5
1.6 Kerangka Berpikir	5
1.7 Sistematika Penulisan	6
BAB II Tinjauan Pustaka	8
2.1 Usaha mikro kecil dan Menengah (UMKM).....	8
2.1.1 Pengertian UMKM.....	8
2.1.2 Ciri-Ciri UMKM.....	9
2.1.3 Jenis-Jenis UMKM	10
2.1.4 Kriteria UMKM PP No 07 2021	11
2.2 COVID-19 (Corona virus).....	12

2.2.1 Pengertian COVID-19	13
2.2.2 Gejala COVID-19	13
2.2.3 Bahanya COVID-19.....	13
2.2.4 Perbedaan antara sakit akibat infeksi COVID-19, dengan influenza biasa.....	14
3.3 Pendapatan.....	14
3.3.1 Pengertian pendapatan	14
3.3.2 Konsep dasar pendapatan.....	16
3.3.3 Jenis pendapatan	16
4.4 Omzet Penjualan.....	18
4.4.1 Pengertian Omzet Penjualan.....	18
4.5 Penelitian Terdahulu.....	20
BAB III Metode Penelitian	25
3.1 Lokasi penelitian.....	25
3.2 Waktu Penelitian.....	25
3.3 Jenis Data.....	25
3.4 Sumber Data.....	26
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	28
4.1 Hasil Analisis	28
4.1.1 Hasil Wawancara Informan I.....	28
4.1.2 Hasil Wawancara Informan II.....	29
4.2 Pembahasan	30
4.2.1 Dampak Covid terhadap Umkm Blusder.....	30
4.2.2 Strateginya Bertahan dan Meningkatkan UMKM Blusder Ketanggungan di tengah pamdemi Covid-19	32
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	36
5.1 Kesimpulan	36
5.2 Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA	38
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Berfikir.....	5

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Penelitian Terdahulu	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

UMKM merupakan Jenis usaha yang memiliki peran penting dalam peningkatan PDB (pendapatan Domestik Bruto) satu negara khususnya di indonesia dengan menghadapi Era Industri 4.0, Menurut wikipedia, Industri 4.0 merupakan otomatisasi sistem produksi dengan memanfaatkan teknologi dan big data. Konsep industri 4.0 pertama kali di gunakan publik dalam pameran industri Hannover mesedi kota Hannover jerman di tahun 2011. Dari peristiwa ini juga sebetulnya ide industri 2.0 dan industri 3.0 baru muncul, sebelumnya hanya di kenal dengan nama revolusi teknologi dan revolusi digital. Menurut *Jacky Musry, Executive Vice President International Council For Small Business (ICSB) indonesia* tentang UMKM 4.0 adalah mereka UMKM harus menjadi profesional, produktif, kreatif dan *beentrepreneurial*. Keempat harus saling terkait para pelaku UMKM era 4.0 tersebut juga akan lebih di arahkan pada digital, tidak lagi bermain pada tataran konservatif tetapi harus dapat melihat peluang di gital sehingga dapat menyasarkan pasar lebih luas (Amri andi. 2020)^[1]

Sejak munculnya Corona virus (Covid-19) infeksi di wuhan china pada bulan desember, itu menyebabkan dengan cepat ke seluruh tiongkok dan banyak negara lainnya. begitu sejauh ini covid-19 telah mempengaruhi lebih dari 43.000 pasien di 28 negara atau wilayah yang menjadi masalah utama kesehatan. Dan Covid-19 merupakan penyakit menular yang di sebabkan oleh

sindrom pernapasan akut coronavirus 2 (severa acute respiratory syndrome coronavirus 2 atau SAR-Cov-2). Virus ini merupakan keluarga besar coronavirus yang dapat menyerang hewan.

Ketika menyerang manusia, coronavirus biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan, seperti flu , MERS dan SARS. Covid-19 sendiri merupakan corona virus yang ditemukan di wuhan, hubei, China pada tahun 2019, karena itu corona virus disease 2019 yang singkat menjadi covid-19 (Ching-cheng Lai. 2020)^[2]

Covid -19 sejak ditemukan menyebar secara luas hingga menyebabkan pandemi global yang berlangsung sampai saat ini , gejala COVID-19 umumnya berupa demam, batuk kering dan sesak nafas serta dampak paling buruk untuk manusia ialah kematian.sampai 19 April 2020 dilaporkan terdapat 2.329.539 kasus terkonfirmasi dari 185 negara yang 160.717 orang di antaranya meninggal dunia serta 595.229 orang bisa sembuh, salah satu dampak pandemi COVID-19 ialah UMKM di indonesia berdasarkan data dari kementerian pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang terdampak pandemi 163,713 kebanyakan umkm yang paling terdampak yakni makanan dan minuman, sementara itu sektor UMKM yang terguncang selama pandemi covid-19 selain dari pada makanan dan minuman juga adalah industri kreatif dan pertanian. Pandemi ini menyebabkan perubahan pola pembelian konsumen, meskipun sudah banyak konsumen yang melakukan pembelian online, namun beberapa konsumen tetap melakukn pembelian secara offline atau dagang ke pusat perbelanjaan

secara langsung. Hal ini sontak banyak pihak yang mengeluh karena merasa rugi. Termasuk dengan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (Erik kramel,2020)^[3]

Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang terdampak akan adanya pandemi Covid-19 adalah UMKM Blusder yang berada di Jln, Jend Sudirman N0. 03 desa ketanggungan kec. Ketanggungan dimana Umkm ini menjual kue Blusder Khas Ketanggungan. Meskipun di desa tersebut belum terdapat pasien yang dinyatakan positif terinfeksi virus covid-19, tetapi kepanikan serta ketakutan warga setempat berpengaruh terhadap perkembangan UMKM tersebut. (sarmigi, 2020)^[4]. Dampak yang di rasakan akibat pandemi adalah adanya penurunan omset yang lumayan tinggi, penurunan tingkat daya beli konsumen di umkm makanan , UMKM Blusder Ketanggungan, Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul" Analisis Dampak Covid-19 terhadap UMKM MAKANAN (studi kasus UMKM blusder kec. Ketanggungan).

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah : Bagaimana dampak pandemi covid-19 terhadap UMKM blusder di kec. Ketanggungan maka sebagian umkm Blusder mengalami penurunan omset?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas , maka tujuan dari penelitian ini adalah : untuk mengetahui dampak pandemi covid-19 terhadap umkm blusder di kec. Ketanggungan

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penelitian

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat untuk memperoleh pengetahuan lebih luas mengenai pendapatan omset penjualan pada UMKM, menambah informasi penulisan serta menerapkan teori yang telah di dapatkan selama perkuliahan berlangsung.

2. Bagi UMKM Blusder

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat digunakan sebagai pedoman atau referensi untuk menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan perusahaan di waktu yang akan datang.

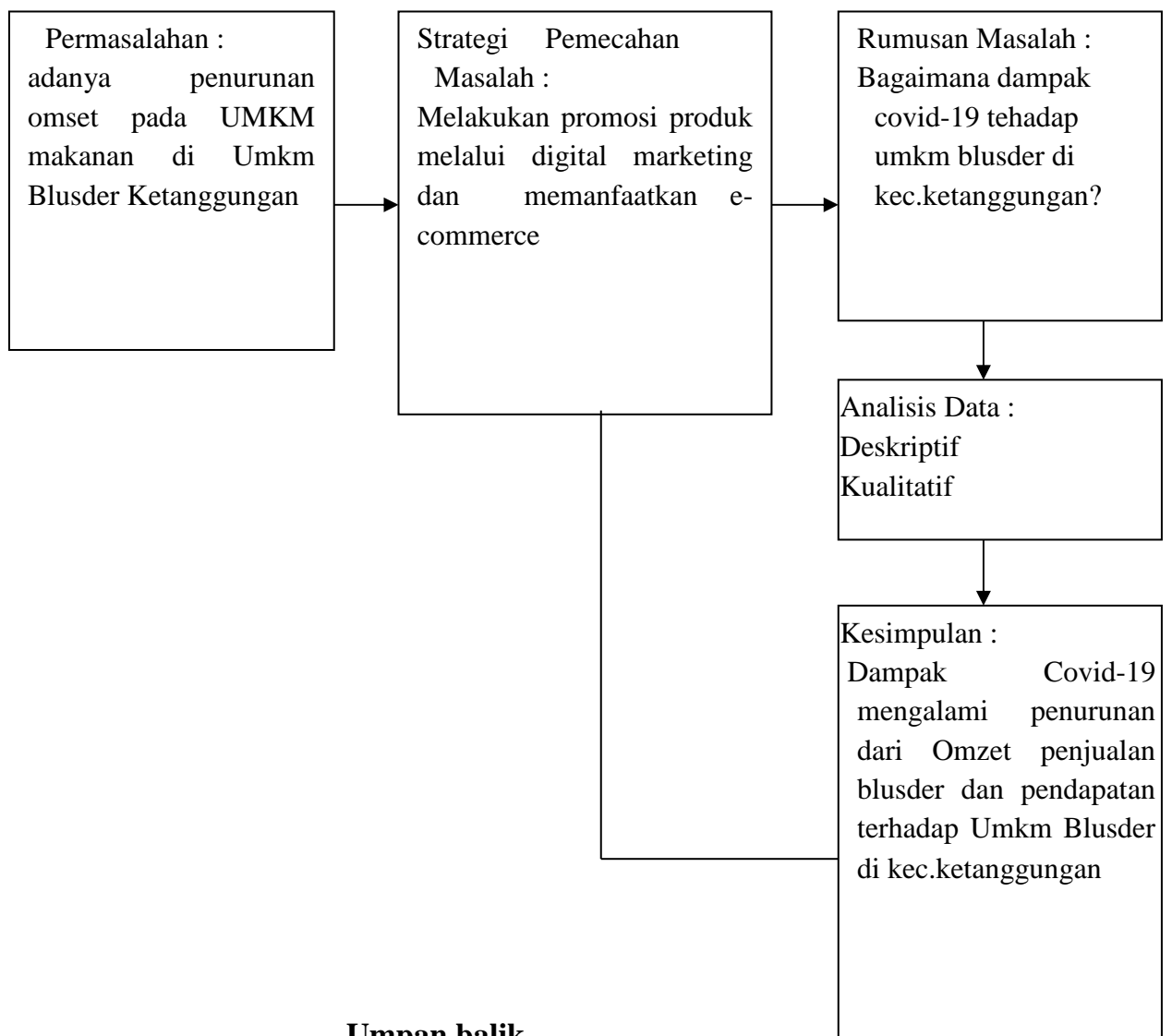
3. Bagi Polikteknik Harapan Bersama Tegal

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi kepustakaan bagi mahasiswa lainnya, dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan tentang anggaran perusahaan yang salah satu di dalamnya yakni tentang pendapatan omset penjualan pada UMKM.

1.5 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus, sempurna dan mendalam maka penulis hanya membatasi permasalahan pada Dampak pendapatan dan penjualan pada UMKM makanan Blusder Ketanggungan.

1.6 Kerangka Berpikir



Umpan balik

Gambar 6.1 Kerangka Berfikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut

1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul,halaman persetujuan,halaman pengesahan,halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis,halaman persembahan,halaman motto,kata pengantar,intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel,daftar gambar dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah,perumusan masalah,tujuan penelitian,manfaat penelitian , batasan masalah ,kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian Usaha mikro kecil menengah(UMKM), Pengertian pendapatan, Pengertian Covid-19, jenis-jenis umkm,manfaat pendapatan, pengertian pendapatan menurut para ahli.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian) waktu penelitian, metode pengumpulan data jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, literature yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain surat keterangan telah melaksanakan penelitian dari tempat penelitian, kartu konsultasi, spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan

BAB II

TINJUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

2.1.1 Pengertian Usaha mikro kecil dan menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah.

Menurut Rudjito^[5], pengertian UMKM adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya.

Menurut Ina Primiana, pengertian UMKM adalah pengembangan empat kegiatan ekonomi utama yang menjadi motor penggerak pembangunan Indonesia.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008^[6] mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah mendefinisikan :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun secara tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

7

c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki.

2.1.2 Ciri – ciri UMKM

- a. Tempat usaha bisa berpindah-pindah, tidak tetap berada di satu tempat
- b. Jenis barang yang dijual bisa berubah sewaktu-waktu, belum ada SOP ketat yang mengatur hal ini.
- c. Administrasi keuangan sederhana, terkadang keuangan pribadi dan keuangan perusahaan masih disatukan
- d. Kebanyakan belum memiliki legalisasi usaha
- e. Belum ada sistem ketat dan sistem yang mengatur masalah SDM didalam badan usaha

2.1.3 Jenis-jenis UMKM

Seiring dengan berjalannya waktu dan semakin berkembangnya teknologi, jenis UMKM pun semakin berkembang. Berikut adalah jenis-jenis usaha yang bisa digolongkan sebagai UMKM.

a. Usaha Kuliner

Ini usaha yang tidak akan hilang sampai kapan pun. Makanan adalah kebutuhan pokok bagi manusia dan akan selalu diberi secara rutin. Usaha kuliner dengan omzet dan modal tertentu sesuai yang sudah ditetapkan oleh-oleh undang-undang dapat di kategorikan sebagai UMKM

b. Usaha Fashion

Ini juga merupakan usaha yang banyak dilakukan dalam ranah UMKM. Usaha fashion meliputi pakaian, sepatu dan aksesoris. Usaha ini punya pangsa pasar besar terutama wanita dan anak-anak.

c. Usaha Kosmetik

Produk kosmetik juga memiliki pangsa pasar yang besar. Apalagi produk kosmetik bisa habis dalam waktu cepat. Namun untuk menjalankan produk ini ada harus sedikit berhati-hati kerana tak semua kosmetik cocok dengan kulit seorang.

2.1.4 Kriteria UMKM PP No 07 2021

a) Pihak pembinaan dan pemberdayaan UMKM

Kriteria UMKM yang pertama adalah terletak pada pihak yang melakukan pembinaan dan pemberdayaan usaha. UMKM

merupakan akronimi dari Usaha Kecil dan Menengah yang di gunakan untuk menyambut unit usaha dengan skala kecil dan menengah. Sementara Itu UMKM merupakan akronimi dari usaha mikro kecil dan menengah yang lebih menitikberatkan kepada cakupan usaha mikro, Baik usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah akan mendapatkan perlindungan dan pemberdayaan dari pihak yang berbeda-beda. Hal ini masih mengikuti aturan UU Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, unit usaha mikro dibina dan diberdayakan oleh pemerintah kabupaten/kota, usaha kecil oleh pemerintah provinsi, sedangkan usaha menengah berskala nasional

b) .Modal Awal Usaha

Kriteria UMKM selanjutnya terletak pada kriteria modal usaha sebagaimana diatur dalam PP 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk pendirian dan pendaftaran Usaha Mikro, kriteria modal usaha yang disyaratkan haruslah memiliki modal sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah), di mana semuanya tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Untuk pendirian dan pendaftaran Usaha Kecil, kriteria modal usaha yang disyaratkan haruslah memiliki modal lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling

banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah), di mana semuanya tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

3. Untuk pendirian dan pendaftaran Usaha Menengah, kriteria modal usaha yang disyaratkan haruslah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), di mana semuanya tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

c) Jumlah Tenaga Kerja

Kriteria UKM dan UMKM yang selanjutnya terletak pada jumlah karyawan yang dimiliki badan usaha, Suatu usaha dianggap usaha mikro apabila jumlah tenaga kerja paling banyak 10 orang. Lalu, suatu usaha disebut sebagai usaha kecil bila mempekerjakan lebih dari 10 hingga 49 tenaga kerja. Selanjutnya, suatu usaha ditetapkan sebagai usaha menengah bila memiliki jumlah tenaga kerja paling sedikit 50 sampai dengan 150 karyawan.

d) Hasil Penjualan Tahunan

Kriteria UMKM yang terakhir terletak pada hasil penjualan tahunan. Menurut PP No. 7 Tahun 2021 hasil penjualan tahunan atau omzet usaha dari masing-masing badan usaha adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro: Maksimal Rp2 Milyar
2. Usaha Kecil: Rp2 Milyar – Rp15 Milyar

3. Usaha Menengah: Rp15 Milyar – 50 Milyar

2.2 COVID-19 (Corona virus)^[7]

2.2.1 Pengertian covid-19

Covid-19 Covid-19 merupakan wabah baru yang muncul di akhir tahun 2019. Wabah ini berasal dari Wuhan, China pertama kalinya. Wabah kali ini termasuk virus yang sangat berbahaya di karenakan virus yang tidak terlihat dan dapat mematikan banyak orang

Adanya virus ini tidak hanya berdampak pada kesehatan, melainkan juga kepada beberapa sektor di seluruh dunia. Bahkan sampai saat ini vaksin guna menangkal virus Covid-19 belum ditemukan

2.2.2 Gejala Covid-19

Gejala umum berupa demam >38°C, batuk kering dan sesak napas jika ada orang yang dalam 14 hari sebelum muncul gejala tersebut pernah melakukan perjalanan ke negara terjangkau, atau pernah merawat/ kontak erat dengan penderita COVID-19, maka terhadap orang tersebut akan dilakukan pemeriksaan laboratorium lebih lanjut untuk memastikan diagnosisnya.

2.2.3 Bahanya COVID-19

Seperti penyakit pernapasan lainnya, COVID-19 dapat menyebabkan gejala ringan termasuk pilek, sakit tenggorokan, batuk dan demam. Sekitar 80% kasus dapat pulih tanpa perlu perawatan khusus. Sekitar 1 dari setiap 6 orang mungkin akan menderita sakit

yang parah, seperti disertai pneumonia atau kesulitan bernafas, yang biasanya muncul secara bertahap. walaupun angka kematian penyakit ini masih rendah (sekitar 3%), namun bagi orang berusia lanjut, dan orang-orang dengan kondisi medis yang sudah ada sebelumnya (seperti diabetes, tekanan darah tinggi dan penyakit jantung) mereka biasanya lebih rentan untuk menjadi sakit parah.

2.2.4 Perbedaan antara sakit akibat infeksi COVID-19, dengan influenza biasa

Orang yang terinfeksi COVID-19 dan influenza akan mengalami gejala infeksi saluran pernafasan yang sama, seperti demam, batuk dan pilek. Walaupun gejalanya sama, tapi penyebab virusnya berbeda-beda, sehingga kita sulit mengidentifikasi masing-masing penyakit tersebut.

2.3 Pendapatan

3.3.1 Pengertian Pendapatan

Pertanyaan Standar Akuntansi Keuangan^[8] No.23 (dalam kalesaran,2013) mendefinisikan pendapatan sebagai arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas,yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

- a. Pendapatan berupa uang,yaitu sebagai penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan biasanya diterima sebagai balas jasa atau kontraprestasi yaitu

1. Gaji dan upah yang diperoleh dari kerja pokok, kerja lembur, kerja sampingan dan kerja kadang-kadang
 2. Pendapatan dari usaha sendiri konsumsi, dan penjualan dari kerajinan rumah tangga.
 3. Pendapatan dari hasil investasi seperti modal, tanah dan bunga deposito.
 4. Pendapatan dari keuntungan social (dari kerja social)
- b. Pendapatan berupa barang yaitu penghasilan yang sifatnya regular akan tetapi tidak selalu berbentuk balas jasa yang diterima dalam bentuk barang dan jasa.
- c. Penerimaan yang bukan merupakan pendapatan, yaitu penerimaan yang berupa pengambilan tabungan, penjualan barang-barang yang dipakai, pinjaman uang, hadiah, warisan, dan sebagainya.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2007)^[9] pendapatan adalah arus kas masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak termasuk dari kontribusi penanaman modal.

Sedangkan menurut munandar (2006) mengatakan pendapatan adalah suatu pertambahan asset atas yang mengakibatkan bertambahnya owner equity, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang diakibatkan bertambahnya liabilitas.

3.3.2 Konsep dasar pendapatan

Menurut (Anis W, 2016:370) konsep dasar pendapatan adalah bahwa pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang atau jenis oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu, proses arus tersebut yaitu Pada waktu penyelesaian kegiatan utama pelaporan di harapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dalam rangka pengambilan usaha dan dapat dipahami oleh orang-orang yang dapat dipercaya mengenai aktivitas perusahaan dan aktivitas ekonomi serta bersedia mempelajari informasi.

- a. Pada saat dijadikan kejadian teoritis pelaporan keuangan harus dapat memberikan informasi tentang sumber ekonomi suatu perusahaan dan keadaan yang mengubah sumber tersebut serta sesuai dengan kegunaannya yang diharapkan yaitu laporan keuangan harus layak atau sesuai dengan yang dibutuhkan oleh pemakai yang potensial, dengan kata lain laporan keuangan harus di usahakan dapat memenuhi kebutuhan informasi pemakaian.

3.3.2 Jenis pendapatan

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (dalam marcella,2014) secara umum, pendapatan pada perusahaan ada dua jenis yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan (operasional) dan pendapatan yang berasal dari luar kegiatan perusahaan (Non Operasional)

Menurut santoso (2010:92) pendapatan juga dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

1. Pendapatan operasional

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagang, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan. Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan jenis yang dikelola perusahaan.

2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu. Akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan. Adapun jenis dari pendapatan ini dapat dibedakan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktivitas atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain yaitu :
 - a) Bunga, pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah yang terhutang kepada perusahaan.
 - b) Royalti, pembebanan untuk penggunaan aktivitas jangka panjang perusahaan, misalnya hak paten, merk dagang, hak cipta dan perangkat lunak komputer.
 - c) Dividen. Distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

- 2) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya : penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak berwujud.

4.4 Omzet Penjualan

4.4.1 Pengertian Omzet Penjualan

Defenisi omzet penjualan menurut kamus Bahasa Indonesia (2000-626) adalah jumlah hasil penjualan(dagangan), omzet penjualan total jumlah penjualan barang/jasa dari laporan laba-rugi perusahaan (laporan operasi) selama periode penjualan tertentu. Dari definisi di atas dapat dikemukakan bahwa yang dimaksud dengan omzet penjualan adalah total jumlah barang dan jasa yang dihitung berdasarkan jumlah laba bersih dari laporan laba-rugi perusahaan (laporan operasi)selama suatu masa jual.

Ada beberapa cara yang bias dilakukan pemilik bisnis/pelaku UMKM untuk meningkatkan omzet penjualan :

a) Target market potensial

Untuk meningkatkan omzet penjualan, salah satu cara penting yang perlu dilakukan adalah target market atau target konsumen yang paling berpotensi untuk meningkatkan omzet, misalnya kalangan menengah ke atas (karena produk kita premium) atau kalangan anak-anak sekolah/mahasiswa karena produk kita memang focus untuk melayani kebutuhan.

b) Rencanakan promosi

Cara selanjutnya untuk meningkatkan omzet penjualan adalah melakukan perencanaan promosi. Banyak UMKM tidak melakukan perencanaan terlebih dahulu ketika akan melakukan promosi bisnisnya. Merencanakan bisnis bias dilakukan secara sederhana, misalnya tetapkan periode waktu promosi, tetap list strategi promosi, serta target yang di inginkan tercapai.

c) Membuat paket produk

Ada cara membuat konsumen melakukan pembelian produk kita dalam jumlah besar. Langkah sederhana ini adalah dengan membuat paket-paket produk. Paket produk ini bertujuan agar konsumen membeli produk kita lebih dari satu produk. Misalnya saja paket hemat, paket premium ataupun paket-paket saat periode tertentu (hari besar, hari istimewa dan sebagainya)

d) Insentif untuk konsumen

Langkah lainnya yang cukup ampuh untuk meningkatkan omzet penjualan adalah dengan memberikan insentif ke konsumen jika konsumen tersebut melakukan pembelian berulang atau pembelian dalam jumlah tertentu. pada dasarnya konsumen senang jika diberi insentif sehingga akan memotivasi untuk melakukan pembelian lebih. Insentif bias berupa potongan harga, gimmick hadiah, tambahan bonus, dan lain-lain.

e) Varian produk

Strategi selanjutnya adalah dengan melakukan pengembangan produk (product development) pengembangan produk ini bias kita lakukan dengan cara membuat varian produk/jasa yang lebih variatif. Hal yang penting dari strategi ini adalah kita peka terhadap kebutuhan konsumen. Varian produk ini bias dalam hal ukuran yang berbeda, fitur yang berbeda, jenis produk,tipe, serta variasi lainnya.

4.5 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Setya Agung Dwi Astuti (Universitas Islam Negeri Sunah Ampel surabaya)	Dampak Covid-19 Terhadap ketenagakerjaan dan UMKM di Mojokerto	penelitian ini merupakan ke dalam jenis penelitian metode deskriptif	Sebelum adanya wabah virus corona semua kegiatan dan aktivitas sehari-hari dapat dilakukan diluar rumah seperti ibadah, pergi sekolah berkumpul dengan teman dan

				<p>bekerja. Semuanya harus dilakukan didalam rumah, dan pada pandemi covid-19 ini semua lapisan masyarakat telah merasakan dampaknya dan pandemi ini telah membuat perekonomian menurun drastis berbagai sektor informasi maupun formal mengalami dampaknya secara tidak langsung.</p>
2	<p>Khofifah Nur Ihza (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya)</p>	<p>DAMPAK COVID-19 TERHADAP USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH(studi kasus UMKM</p>	<p>Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif</p>	<p>Dampak covid-19 terhadap umkm ikhwa comp, dampak dari covid-19 terhadap umkm rata-rata</p>

		ikhwa comp desa watesprojo,kemlagi, mojokerto)		mengalami penurunan omset yang lumayan besar. Hal ini terjadi karena berkurangnya aktivitas masyarakat diluar rumah,berkurangny a kepercayaan masyarakat serta sulitnya memperoleh bahan baku.
3	Slip Hanoatubun Universitas Kristen satya wacana)	DAMPAK COVID-19 TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA	Metode penelitian ini berjenis penelitian kualitatif	Melihat dampak dari covid-19 bagi perekonomian indonesia saat ini yang lebih komprehensif dari berbagai alternatif skenario

				<p>penanganan pandemi covid-19, dalam hal ini skenario intervensi kuat(suppresion misal melalui pembatasan sosial berskala besar yang efektif)</p>
4.	Andi Amri (Universitas Hasanuddin)	DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM DI INDONESIA	Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif.	<p>Penurunan omset pelaku UMKM dan kopesi, sejak kemunculan di akhir tahun 2019, virus covid-19 telah menyebar di seluruh dunia. Industri pariwisata merupakan salah satu industri yang terdampak oleh penyebaran virus ini.</p>

5	Wan Laura Hardilawati (Universitas Muhammadiyah Riau, Fakultas Ekonomi dan Bisnis)	STRATEGI BERTAHAN UMKM DI TENGAH PANDEMI COVID-19	Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif.	Pandemi covid-19 yang terjadi di indonesia berdampak pada ketidakstabilan dalam perekonomian terutama pada Umkm. Pelaku Umkm ini merasakan dampak langsung berupa penurunan omset penjualan dikarenakan adanya himbauan masyarakat untuk tetap dirumah sehingga cukup banyak UMKM yang harus berhenti beroperasi untuk sementara waktu.
---	---	---	--	---

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat pada UMKM Blusder Kec. Ketanggungan

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 2 bulan, terhitung dari tanggal 1 Maret 2021 sampai 1 April 2021.

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

- 1) Data kualitatif yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk informasi baik lisan maupun tertulis, seperti : sejarah berdirinya perusahaan , struktur organisasi dan uraian tugas masing-masing bagian dalam perusahaan. Data kualitatif dalam penelitian ini berupa uraian atau pembahasan mengenai dampak covid-19 terhadap umkm makanan.
- 2) Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka dan masih perlu dianalisis kembali.

3.3 Sumber Data

Dalam sumber pengumpulan data untuk penelitian ini, penulis memperoleh data dari dua sumber yaitu :

1) Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari observasi dan wawancara pada UMKM Blusder di. Kec ketanggungan untuk memperoleh data-data yang relevan dengan pembahasan tugas akhir ini (Ananta, 2015)^[10] data primer berupa hasil wawancara mengenai pendapatan dan omset penjualan.

2) Data sekunder

Adalah data yang dikumpulkan untuk mendukung dan melengkapi data primer yang berkenaan dengan penelitian (Arikunto, 2010). Data sekunder diperoleh melalui pemanfaatan sumber data yang tersedia seperti dokumen, arsip dan buku pedoman serta literatur yang terkait dengan penelitian ini.

3.4 Teknik pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode yang digunakan sebagai berikut :

1) Observasi

Observasi adalah pengamatan langsung pada suatu objek yang akan di teliti (Ananta, 2015).^[10] Observasi ini dilakukan oleh penulis dengan mengamati secara langsung di UMKM Blusder di kec. Ketanggungan, JL. Jend. Sudirman No. 3 RT. 05 RW. 03

DESA/KEL. KETANGGUNGAN KEC. KETANGGUNGAN
KAB. BREBES

2) Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengambilan data dimana peneliti berdialog langsung dengan responden (Ananta, 2015)^[10] dalam penelitian ini wawancara dilakukan dengan owner di UMKM Blusder di kec. Ketanggungan. Khususnya mengenai pendapatan dan omset penjualan semasa COVID-19

3) Studi Pustaka

Studi Pustaka Menurut sugiyono (2012:291)^[11] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi social yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatu ilmiah.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Analisis

4.1.1 Hasil wawancara informan I

Ibu Septi seorang pembisnis kue blusder khas ketanggungan ibu seprti memulai bisnis sudah sejak dari 2017 kenapa ibu septi memilih bisnis kue blusder dikarenakan kue blusder ciri khas ketanggungan kita sebagai pemuda harus melestarikan kue tersebut supaya tidak punah dan penjualan blusder melalui cara online dan offline kalau online melalui facebook dan whatshap dendgankan offline saya biasa buka di rumah karena melum mempunyai toko dan omset penjualan yang saya dapatkan dalam sebulan mencapai 1,500.000-2.000.000 sebelum adanya covid-19 tetapi sekarang adanya covid-19 saya mengalami penurunan omset yang lumayan banyak sekarang satu bulan Cuma dapat 500.000 perbulan kalau itupun ada yang beli tapi terkadang sehari ajah gak ada yang beli karena orang-orang yang jarang keluar dan bahan baku yang semuanya naik dratis dan semenjak adanya ppkm pasar sering nutup untuk jual di pasar tidak setiap hari. Saya mengatasi adanya covid-19 supa omset penjualan saya meningkat lagi dengan saya promosikan blusder saya ke akun media sosial saya yaitu facbook dan instagram dan sekarang lumayan banyak peminatnya dikirim melalui kurir dengan membayar ongkos kirim.

4.1.2 Hasil wawancara informan II

Ibu Nur halimah seorang pembisnis kue blusder ketanggungan dia mengalami penurunan omset dan pengurangan tenaga kerja karena toko kue Blusder yang sepi adanya covid-19 omset penjualan yang setiap bulannya mengalami penurunan yang sangat tinggi karena toko sepi beberapa tenaga kerjanya harus di phk karena untuk menggaji mereka pun ibu nur halimah bingung untuk balik modal lagi yang untuk membuat blusder, dan sekarang ibu nur halimah menjual blusder dengan cara mempromosikan lewat online supaya tidak terjadinya penurunan omset kembali tapi penjualan online tidak seramai pas di toko langsung dan biasanya kalau di toko ada pemesanan yang banyak untuk acara hajatan tetapi semenjak adanya covid-19 hajatan tidak di adakan jadinya kebanyakan orang membeli untuk hidangan di rumah saja. Omset yang di dapatkan semenjak adanya covid-19 hanya 3.000.000- 5.000.000 perbulannya sebelum adanya covid-29 lebih tinggi dari itu ibu halimah mengalami kebingungan dengan toko blusdernya yang sangat sepi, yang setiap harinya memproduksi sebanyak 50 blusder sekarang hanya 25 blusder yang di buat.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Dampak Covid-19 terhadap Umkm Blusder

Pada tahun 2017-2019 usaha mikro kecil menengah blusder ketanggungan mengalami peningkatan omset yang menyenangkan dikarenakan penjualan yang begitu banyak. Dimana UMKM dapat meningkat bukan karena kuantitas melainkan tenaga kerja, modal serta aset mereka (pratiwi,2020) UMKM bisa dikatakan sebagai usaha produktif yang cukup kuat, dimana jika terjadi gejolak atau krisis mereka tidak berdampak di karenakan prinsip kemandirian yang dimiliki yang artinya mereka tidak bergantung pada lembaga apapun dan memiliki modal sendiri sehingga mereka kuat sehingga UMKM berperan penting dalam perekonomian. Sesuai dengan web (covid-19.go.id) indonesia sudah tekonfirmasi wabah Covid-19 dengan adanya kebijakan pemerintah untuk tidak keluar rumah tentu saja sangat berpengaruhnya terhadap banyak hal termasuknya salah satunya UMKM (Hardilawati, 2020)

Dampak dari Covid-19 terhadap UMKM Blusder ketanggungan rata-rata mengalami :

1. penurunan omset yang lumayan besar. Hal ini terjadi karena berkurangnya kepercayaan masyarakat serta sulitnya memperoleh bahan baku. Salah satunya UMKM Blusder Ketanggungan yang berada di ketanggungan yang mana beroperasi memproduksi dan menjual kue Blusder. Serta

dengan adanya kebijakan dari pemerintah mengenai isolasi atau karantina, penutupan jalan membuat konsumen membutuhkan waktu lumayan lama untuk sampai lokasi dan jam operasional toko berubah-ubah, ditambah lagi dengan tidak adanya aktivitas diluar rumah selama kurang lebih 8 bulan, dampak yang sangat dirasakan adalah penurunan omset yang sangat dratis, yaitu kurang lebih sekitar 80% dari hari-hari normal. Bukan hanya pendapatan tingkat daya beli masyarakat pun menurun, selain mengenai penurunan omset dan tingkat daya beli namun.

2. dampak dari Covid-19 juga menyebabkan adanya pengurangan tenaga kerja, yang di karenakan penjualan yang terlalu sedikit dan tidak terlalu membutuhkan karyawan yang terlalu banyak jadi dengan cara mengurangi karyawan dan para pekerjanya untuk sementara waktu dirumahkan dengan batas waktu yang belum di tentukan. Karena untuk mengurangi penyebaran virus covid-19 juga dan menghindari kerumunan pada toko blusder tersebut.
3. Dampak covid-19 juga menyebabkan adanya mencari bahan baku yang sulit untuk membuat kue blusder karena secara pasar mengalami pppm dan seluruh pasar di tutup, adapun beberapa bahan baku yang melonjak naik diantaranya seperti gula pasir harga naik dari Rp. 12.500 per kg menjadi Rp.

18.000 bahkan ada yang mencapai Rp. 21.000. sedangkan omset penjualan mengalami penurunan yang begitu drastis secara modal kembali mengalami pengurangan dan banyak orang yang tidak keluar rumah untuk membeli blusder tersebut.

4.2.2 Srateginya Bertahan dan meningkatkan UMKM Blusder ketanggungan di tengah pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 di Indonesia dan beberapa negara di seluruh dunia sangat berdampak pada perekonomian terutama terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah. Banyak dampak yang diperoleh dari wabah Covid-19, seperti tenaga kerja banyak yang di PHK, kesulitan mencari barang atau bahan baku, tingkat penjualan produk menurun dan lain-lain, sejak adanya covid-19 ini perekonomian tidak terkendali dan menurun. Namun di harapkan UMKM ini bisa bangkit dan tetap kokoh perekonomian Indonesia.

Pendapatan menurun atau berkurang dratis sekitar 80% dari hari normal, kemudian terjadi penurunan tingkat daya beli, sebagai dampak yang dirasakan oleh UMKM blusder yang berada di kec.Ketanggungan. Sebagai pelaku urusan tidak ada yang mau mengalami kerugian yang lumayan besar. Namun di sisi lain, dengan keadaan seperti ini pelaku usaha mau tidak mau harus bersahabat. Serta memikirkan strategi tanpa

melupakan anjuran dari pemerintah, serta seperti melakukan kegiatan apapun harus mematuhi protokol kesehatan agar bisa meningkatkan pendapatan meskipun dengan keadaan situasi yang baru. Dengan adanya fenomena baru seperti ini, pelaku usaha tidak mungkin diam ditempat atau berhenti dalam keadaan saat ini. Ada beberapa cara untuk meningkatkan omset penjualan di masa pandemi Covid-19

1. Memanfaatkan media sosial.

Perhatikan sekitar anda bahkan mungkin anda sendiri. Disaat situasi PSBB seperti ini, orang-orang tidak lagi bebas untuk keluar rumah. Kebanyakan orang saat ini menghabiskan waktu, baik itu untuk berkomunikasi dalam bekerja atau sekedar menghilangkan kebosanan, menggunakan smarphone mereka. Baik whatshap untuk berkomunikasi atau instagram dan facebook untuk mencari hiburan. Manfaatkan peluang ini untuk melakukan pemasaran via media sosial. Buatlah iklan untuk usaha di paltfrom pacebook, instagram atau google strategi mendasar yang perlu anda lakukan adalah dengan menentukan buyer persona sebagai target pasar

2. Memfaatkan penetrasi pasar melalui marketplace

Selain media sosial anda juga memanfaatkan marketplace seperti bukalapak, shopee dan lainnya, untuk pemasaran

produk anda. Seperti yang disampaikan menteri koperasi dan UMKM, bahwa pemerintah akan bekerja sama dengan beberapa marketplace untuk mendorong agar penjualan produk umkm serta warung dapat terfasilitasi dengan baik di masa pencegahan Covid-19. Hal ini dapat di manfaatkan oleh UMKM untuk melakukan pemasaran melalui marketplace. Jika anda sudah memanfaatkan media sosial untuk pemasaran produk demi meningkatkan penjualan, rasanya belum pas apabila anda tidak membuat promosi yang tepat dalam memasarkan prroduk. Manfaatkan situasi saat ini untuk memperkuat nilai produk dari yang anda jual. Jika anda dapat mengembangkan promosi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan ditengah krisis Covid-19 ini, dengan sendirinya pelanggan akan datang sendiri kepada usaha anda.

3. E-commerce

Di tengah pandemi saat ini penjualan yang bersifat datang langsung ke toko mengalami penurunan penjualan, dengan e-commerce merupakan salah satu strategi guna meningkatkan penjualan produk yang berbasis online bisa di kerjakan kapan saja dan dimana saja serta dapat menghemat waktu.

4. Perbaiki produk dan pelayanan terhadap konsumen

Tidak banyak konsumen yang merasa hati-hati terhadap produk atau barang yang dibeli saat pandemi. Maka dari itu suatu pelaku usaha harus melakukan perbaikan produk guna meningkatkan kembali kepercayaan konsumen dan secara tidak langsung juga dapat memperbarui pelayanan terhadap konsumen.

5. Mempertahankan produk dan mempertahankan pelanggan atau konsumen yang sudah ada. Ditengah pandemi seharusnya pelaku usaha atau UMKM tidak hanya berfokus pada promosi di media sosial. Namun juga dengan datangnya pelanggan baru harus bisa mempertahankannya, baik dari konsumen ataupun dari produknya. Dengan cara itu dapat menciptakan kepuasan pelanggan atas pelayanan kita. Cara seperti inipun merupakan strategi pelaku guna terciptanya hubungan antara pelaku usaha jangka panjang dan diantara keduanya juga mendapatkan keuntungan serta menciptakan loyalitas pelanggan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pandemi ini telah berdampak dan pengaruh terhadap perekonomian di ketanggungan dan seluruh daerah-daerah yang ada diseluruh indonesia yang mengalami perlambatan pertumbuhan ekonomi, pandemi telah memberikan dampak pada UMKM dengan menurunnya pmsset penjualan, produksi penjualan, yang menurun, serta pemasaran yang sulit. tidak hanya itu sebagai dari ketenagakerjaan untuk sementara waktu di rumahkan dengan batas waktu yang tidak di tentukan. Kemudian ada beberapa strategi bertahan UMKM di tengah pandemi adalah dengan 1) memanfaatkan e-commerce 2) melakukan promosi produknya melalui digital marketing, 3) perbanyak produk,perbaikan produk dan perbaikan layanan konsumen, 4) mempertahankan kualitas produk dan pelanggan yang sudah ada.

5.2 Saran

Agar usaha mikro kecil dan menengah bisa meningkatkan pendapatan pendapatan serta bertahan di tengah pandemi :

1. pelaku usaha perlu memiliki inovasi-inovasi terbaru guna mempromosikan toko usahanya ke swalayan ramai atau konsumen lebih luas lagi. Dengan adanya berbagai inovasi akan membuat UMKM bertahan jauh lebih lama serta mendapatkan keuntungan yang lebih optimal.
2. Menggunakan inovasi dengan rasa yang berbeda untuk mempertahankan kue blusder

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amri, Andi. "Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia." *BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran* 2.1 (2020): 123-131
- [2] Ching-Cheng Lai, T.-P, S.-C, J.-R (2020) "Severa Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 and coronavirus sisease-2019 (COVID-19): The Epidemic and The Challenge" *Internasional Journal of Antimicrobial Agents*, 55.
- [3] Kramel, Erik. 2020 Cara Mencegah Virus Corona
- [4] Sarmigi, E, (2020), Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM di kabupaten Kerinci, *Jurnal Al-Dzahab*, Vol. 1,3.
- [5] Rudjito. (April 2003). *Strategi pengembangan UMKM Berbasis Sinergi Bisnis*, dalam Makalah yang disampaikan pada seminar peran perbankan dalam memperkokoh ketahanan nasional kerjasama Lemhanas RI dengan BRI.
- [6] Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013. *Pelaku Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah*.
- [7] Tentang COVID-19 <https://stoppneumonia.id/informasi-tentang-virus-corona-novel-coronavirus/>
- [8] pengertian pendapatan Standar Akuntansi Keuangan No.23 <http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/12519/f.%20Bab%20II.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- [9] Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. "Standar Akuntansi Keuangan". Jakarta: Salemba Empat.
- [10] Ananta, dkk. (2015). *Metode penelitian : suatu analisis pendahuluan*. Jakarta : LDFE Universitas Indonesia
- [11] Sugiyono, (2012:291), *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabet

LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Bimbingan Pembimbing 1

No	Hari / Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing I
1	15/03-2021	Acc Judul Proposal	
	2/05-2021	Rvisi pada bagian latar belakang kurang tepat	
	3/05-2021	Daftar pustaka	
	23/05-2021	Acc proposal	
	15/07-2021	Pembahasan dan hasil kurang maksimal	
	24/07-2021	Acc Tugas Akhir	

Catatan : 1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
 2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
 3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)

Lampiran 2. Lembar Bimbingan Pembimbing 2

No	Hari / Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing II
1	28/05/2021	1. Penambahan Tinjauan pustaka = Batasan masalah 2) Perbaiki permasalahan pku kerangka berpikir 4) di latar belakang tambah permasalahan 5. PP 140/7 th 2021	
2	11/05/2021	Acc proposal	
3	25/JULI-2021	1. Perbaikan nama direktur 2. perbaikan nama dosen 3. Daftar pustaka tidak urut ansad 4. lampiran dimasukkan 5. untuk 4.1 hasil analisis 6. TA spasi 2 7. Saran ke 1 perbaiki sesuai arahan itu	
4	25/Agus-2021	Acc Tugas Akhir	

Catatan : 1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
 2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
 3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)

Lampiran 3. Lembar Hasil Wawancara

Peneliti : Bagaimana ibu memulai usaha ini?

Owner : Saya dari dulu sudah belajar membuat kue blusder ketika nenek sering ada pesanan

kue, dari situ saya mempunyai keahlian untuk membuat kue blusder dan mulailah saya membuat

kue blusder khas ketanggungan.

Peneliti : kira-kira modal awal untuk usaha ini berapa?

Owner : kalau untuk modal tergantung jumlah pesanan biasanya kalau untuk 100 box saya

modal 350.000 – 400.000

Peneliti : bagaimana cara pemasarannya?

Owner : saya memasarkan lewat online dan offline, kalau online saya melalui akun media

sosial saya yaitu facebook dan whatshap dan offline saya buka di toko saya yang dekat di pasar

ketanggungan, tapi semenjak adanya covid-19 pembeli lebih banyak lewat online karena orang

jarang keluar rumah

Peneliti : berapa omset yang di dapat dalam satu bulan?

Owner : kalau keuntungan sebulan tergantung ramai atau tidaknya pesanan yang datang, kalo

lagi rame keuntungannya bisa sampai 1.000.000 – 2.500.000 tapi saat ini omset penjualan

sedang menurun dratis karena adanya covid-19 jarang adanya pembeli dan biasanya ada

pemesanan buat acara hajatan tetapi semenjak adanya covid-19 tidak ada.

Peneliti : apa hambatan anda menjalankan usaha ini?

Owner : hambatanya apabila tidak ada yang memesan, selain itu pesanan dadakan ya mau gak

mau harus diterima karena saya tidak mau menolak rezeki.