

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

Tuti Alawiyah¹, Ida Farida², Hikmatul Maulidah³

^{1,2,3} Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama,
email: tutialawiyah2311@gmail.com

Abstrak

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 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

Analysis of the Impact of Covid-19 on Food UMKM (Case Study of UMKM with Blusder Ketanggingan).

Abstract

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*

PENDAHULUAN

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 Messe di 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 terganggu 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 melakukan 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 No. 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).

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan data kualitatif. Pengertian data kualitatif adalah 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.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 2 bulan, terhitung dari tanggal 1 Maret 2021 sampai 1 April 2021. Tempat di Blusder afkar Ketanggungan

Data, Instrumen, dan 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 lakukan 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 teroritis 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.

Teknik Analisis Data

Metode pengumpulan data ini menggunakan Deskriptif Kualitatif.

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.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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 dengarkan 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 pppm pasar sering tutup untuk jual di pasar tidak setiap hari. Saya mengatasi adanya covid-19 supaya omset penjualan saya meningkat lagi dengan saya promosikan blusder saya ke akun media sosial saya yaitu facebook dan instagram dan sekarang lumayan banyak peminatnya dikirim melalui kurir dengan membayar ongkos kirim.

2. Hasil penelitian 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-19 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.

3. Pembahasan

a. 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 gejala 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 drastis, 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 pphm 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.

b. 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 drastis 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, yaitu :

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

- platform facebook, 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 dimanfaatkan 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 produk. 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 dikerjakan 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 memperbaiki 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.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

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 :

- a. Memanfaatkan e-commerce
- b. Melakukan promosi produknya melalui digital marketing, 3) perbanyak produk,perbaikan produk dan perbaikan layanan konsumen, 4) mempertahankan kualitas produk dan pelanggan yang sudah ada.

Saran

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

- a. 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.
- b. Menggunakan inovasi dengan rasa yang berbeda untuk mempertahankan kue blusder

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA selaku Ka.Prodi Akuntansi Politenik Harapan Bersama Tegal.
2. Ibu Ida Farida, SE, M.Si sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan penelitian ini.
3. Ibu Hikmatul Maulidah, S.Pd, M.Ak, CAAT selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan penelitian ini

DAFTAR PUSTAKA

Amri, Andi. "Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia." *BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran* 2.1 (2020): 123-131

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.

Kramel, Erik. 2020 Cara Mencegah Virus Corona

Sarmigi, E, (2020), Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM di kabupaten Kerinci, *Jurnal Al-Dzahab*, Vol. 1,3.

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.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013. *Pelaku Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah*.

Tentang COVID-19

[https://stoppneumonia.id/informasi-tentang-virus-corona-novel-coronavirus/pengertian-pendapatan Standar Akuntansi KeuanganNo.23http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/12519/f.%20Bab%20II.pdf?sequence=6&isAllo wed=y](https://stoppneumonia.id/informasi-tentang-virus-corona-novel-coronavirus/pengertian-pendapatan-Standar-Akuntansi-KuanganNo.23http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/12519/f.%20Bab%20II.pdf?sequence=6&isAllo wed=y)

Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. "Standar Akuntansi Keuangan". Jakarta: Salemba Empat.

Ananta,dkk. (2015). *Metode penelitian :suatu analisis pendahuluan*. Jakarta : LDFE Universitas Indonesia

Sugiyono, (2012:291), *Metode Penelitian Bisnis*,Bandung :Alfabet