BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai problematika UMKM yang berdampak *Covid-19* ini mengambil lokasi di Kecamatan Labuan Amas Selatan, yang merupakan salah satu kecamatan dalam wilayah Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Untuk mengetahui batas Desa Durian Gantang maka penulis menyajikannya dalam bentuk tabel berikut ini :

Tabel 4. 1 Batas Wilayah Desa Durian Gantang

Batas	Desa / Kelurahan	Kecamatan
Sebelah Utara	Desa Pajukungan	Barabai
Sebelah Selatan	Desa Sungai Rangas	LAS
Sebelah Timur	Desa Taras Padang	LAS
Sebelah Barat	Desa Jaranih	Pandawan

Sumber : dari Profil Desa Durian Gantang 2020

2. Keadaan Penduduk

Penduduk Desa Durian Gantang sehingga tahun 2020 berpenduduk sekitar 2.017 jiwa terdiri dari penduduk laki-laki 1.030 jiwa dan perempuan 987 jiwa, yang mana semuanya merupakan WNI (Warga Negara Indonesia). Selanjutnya jumlah penduduk menurut umur di Desa Durian Gantang dapat dilihat dalam bentuk tabel berikut :

Tabel 4. 2 Keadaan Penduduk Desa Durian Gantang Menurut Tingkat Umur Tahun 2020

NO	UMUR	BANYAKNYA	PERSENTASE
1	0 sampai 4 tahun	131 jiwa	6,49 %
2	5 sampai 9 tahun	170 jiwa	8,43 %
3	10 sampai 14 tahun	196 jiwa	9,72 %
4	15 sampai 19 tahun	178 jiwa	8,82 %
5	20 sampai 24 tahun	196 jiwa	9,72 %
6	25 sampai 34 tahun	297 jiwa	14,73 %
7	35 tahun ke atas	849 jiwa	42,09 %
JUMLAH		2.017 jiwa	100 %

Sumber : dari Profil Desa Durian Gantang 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa di Desa Durian Gantang yang berumur 0 sampai 4 tahun dengan frekuensi 131 jiwa dengan jumlah persentase 6,49 %, yang berumur 5 sampai 9 tahun dengan frekuensi 170 jiwa dengan jumlah persentase 8,43 %, yang berumur 10 sampai 14 tahun dengan frekuensi 196 jiwa, dengan jumlah persentase 9,72 %, yang berumur 15 sampai 19 tahun dengan frekuensi 178 jiwa dengan jumlah persentase 8,82 %, yang berumur 20 sampai 24 tahun dengan frekuensi 196 jiwa dengan jumlah persentase 9,72 %, yang berumur 25 sampai 34 tahun berfrekuensi 297 jiwa dengan jumlah persentase 14,73 %, dan yang berumur 35 tahun keatas dengan prekwensi 849 jiwa dengan persentase 42,09 %. Dengan demikian umur 17 tahun keatas lebih banyak frekuensinya dibandingkan umur 17 tahun kebawah. Kemudian dari jumlah penduduk Desa Durian Gantang di atas, penduduknya mempunyai mata pencaharian dan profesi yang bervariasi, ada yang menjadi pedagang, petani, PNS, peternak, montir,

pembantu rumah tangga, TNI, POLRI, pensiunan dan karyawan swasta. Untuk lebih jelasnya maka akan penulis uraikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 4. 3 Mata Pencaharian Penduduk Desa Durian Gantang Tahun 2020

NO	PEKERJAAN	BANYAKNYA	PERSENTASE
1	Petani	244 orang	51,92 %
2	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	40 orang	8,51 %
3	Pedagang	19 orang	4,04 %
4	Peternak	52 orang	11,06 %
5	Montir	20 orang	4, 26 %
6	Pembantu Rumah Tangga	3 orang	0,64 %
7	TNI/POLRI	2 orang	0,42 %
8	Pensiunan	38 orang	8,09 %
9	Karyawan swasta	52 orang	11,06 %
JUMLAH		470 orang	100 %

Sumber : dari Profil Desa Durian Gantang 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa bekerja sebagai petani 244 orang dengan persentase 51,92 %, yang bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) 40 orang dengan persentase 8,51 %, yang bekerja sebagai pedagang 19 orang dengan persentase 4,04 %, sedang yang menjadi peternak 52 orang dengan persentase 11,06 %, yang bekerja menjadi montir 20 orang dengan jumlah persentase 4,26 %, yang bekerja menjadi pembantu 3 orang dengan persentase 0,64 %, yang bekerja sebagai TNI/POLRI 2 orang dengan persentase 0,42 %, yang hanya menerima gaji pensiunan 38 orang orang dengan persentase 8,09 %, dan yang bekerja sebagai karyawan swasta 52 orang dengan persentase 11,06 %. Jadi, mayoritas penduduk Desa Durian Gantang adalah bekerja sebagai petani.

3. Data UMKM

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap 8 pelaku UMKM yang menjadi informan dalam penelitian ini maka penulis akan deskripsikan hasil penelitian tentang dampak *Covid-19* terhadap pelaku UMKM dan strategi mempertahankan UMKM di masa pandemi *Covid-19* yang sebagaimana berikut ini:

a. Informan 1

1) Identitas Informan

Nama : Jainah

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 38 tahun

Pendidikan : SD

Agama : Islam

UKM : Bakso Syawwal

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Ibu Jainah adalah pemilik usaha Bakso Syawwal di Desa Durian Gantang, Ibu Jainah memulai usahanya pada tahun 2017. Produk yang dijual adalah sesuai dengan nama tempat usahanya yaitu bakso sebagai menu utama, selain itu juga ada gorengan, ayam kentucky, pentol kuah dan nasi goreng.

Harga bakso yang dijual bervariasi sesuai dengan minat pelanggan pengen beli porsi yang berapa, dengan kisaran harga mulai

dari Rp 5.000,00 – Rp 15.000,00 gorengan Rp 500,00 ayam kentucky Rp 4.000,00 – Rp 5.000,00 dan nasi goreng Rp 10.000,00.

Di masa pandemi *Covid-19* usaha Bakso Syawwal mengalami penurunan dalam pendapatan, pembeli yang biasanya rame kini menjadi sunyi. Hal tersebut dikarenakan jarang ada yang keluar rumah, alhasil penurunan pendapatan yang dialami Ibu Jainah hingga mencapai 40%. Niat usaha yang awalnya mencari keuntungan besar kini hanya memperoleh keuntungan yang kecil bahkan cuman bisa membalikkan modal.

Dalam strategi mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19*, Ibu Jainah menerapkan protokol kesehatan seperti menyediakan tempat cuci tangan, hal ini menurutnya demi mencegah terkontaminasinya tempat usaha yang dijalankan dari paparan *Covid-19* lewat kontak fisik.

Sebagaimana yang sudah diterangkan di atas, bahwa usaha Bakso Syawwal kadang-kadang cuma balik modal dan memperoleh keuntungan yang kecil di masa pandemi *Covid-19*, untuk mengatasi hal itu Ibu Jainah mempunyai usaha sampingan yaitu berkebun cabe, yang mana hasil keuntungan dari penjualan cabe tersebut dapat dialokasikan dana buat usaha baksonya sehingga usaha bakso Ibu Jainah dapat bertahan sehingga saat ini.

b. Informan 2

1) Identitas Informan

Nama : Rahmat Basuki

Jenis kelamin : Laki-laki

Umur : 30 tahun

Pendidikan : SMP

Agama : Islam

UMKM : Jual Martabak & Terang Bulan

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Pak Rahmat Basuki adalah pemilik usaha Martabak & Terang Bulan di Desa Durian Gantang, Pak Rahmat memulai usahanya sejak tahun 2017. Usaha jenis martabak ini satu-satunya ada di Desa Durian Gantang, dengan kata lain Pak Rahmat tidak memiliki pesaing usaha yang sama di ruang lingkup Desa.

Harga martabak dan terang bulan berkisar mulai dari Rp 10.000,00 – Rp 15.000,00 dengan varian rasa yang disediakan untuk produk terang bulan dan untuk martabak ada yang biasa ada pula yang jumbo. Disamping itu Pak Rahmat juga menyediakan aneka minuman dingin di tempat usahanya.

Diantara hal yang dirasakan oleh Pak Rahmat dalam menjalankan usaha di masa Pandemi *Covid-19* yaitu pertama, mengalami penurunan dalam penjualan, hal itu dikarenakan terbatasnya aktivitas masyarakat yang menyebabkan berkurang pula para pembeli yang datang. Penjualan Martabak yang biasanya mampu menembus 60 kotak perharinya, tapi di masa pandemi sekarang hanya

mampu 20-30 kotak perhari. Kedua, mengalami kesulitan dalam permodalan, menurutnya di masa pandemi ini pendapatan berkurang jadi untuk membalikkan modal pun dibilang susah. Ketiga, mengalami hambatan distribusi yang mana berkurangnya para konsumen yang menggunakan jasa *catering.*

Dalam strategi mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19,* yang dilakukan Pak Rahmat adalah menerapkan perbaikan kualitas produk dengan maksud agar pembeli merasa puas akan cita rasa Martabak Terang Bulan Pak Rahmat dan memiliki candu tersendiri untuk membeli lagi ke tempatnya. Selain itu juga istri Pak Rahmat ikut membantu dengan melakukan promosi-promosi serta orderan lewat media sosial.

c. Informan 3

1) Identitas Informan

Nama	: Syariah
Jenis kelamin	: Perempuan
Umur	: 48 tahun
Pendidikan	: SMP
Agama	: Islam
UMKM	: Kue Kering Marina

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Ibu Syariah adalah pemilik usaha Kue Kering Marina yang ada di Desa Durian Gantang, Ibu Syariah memulai usahanya sejak tahun 2000. Usaha ini termasuk usaha rumahan yang dikelola Ibu Syariah dengan suaminya, yang mana di dalamnya terdapat 10 karyawan yang membantu dalam proses pemanggangan dan pembungkusan Kue Kering Marina.

Produk dari Kue Kering Marina ada 3 yaitu kue semprot, kue ilat sapi dan kue kebab. Untuk harga produk Kue Kering Marina ini Rp 3.500,00 per bungkusnya. Menurut Ibu Syariah produk kue ini terbilang kue yang jadul makanya untuk pemasaran tidak dilakukan lewat media sosial, akan tetapi lebih pada mengandalkan para langganan yang biasa memesan produk beliau. Sekitar 20 tahun lamanya usaha ini dijalankan tentunya kalau berbicara soal pelanggan tidak sedikit pelanggan yang dimiliki Ibu Syariah, sehingga untuk distribusiannya memiliki pencapaian hingga keluar kota.

Namun, ketika pandemi *Covid-19* melanda negeri ini, usaha Ibu Syariah mengalami penurunan yang cukup signifikan. Pasar-pasar yang biasa menjadi tempat distribusi produk ditutup, akibatnya distribusi usaha ini terhambat yang berujung pada penjualan mengalami penurunan, atas kondisi ini pendapatan Ibu Syariah pun mengalami penurunan hingga 50%. Selain itu, dari segi permodalan juga mengalami kesulitan, sampai-sampai Ibu Syariah berhutang untuk membeli bahan baku kue kering.

Untuk strategi yang diterapkan Ibu Syariah dalam mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19*, yaitu selalu menggunakan masker ketika mengantar pesanan pelanggan dan meningkatkan kualitas produk dari segi menjamin kehigienisan produk. Hal tersebut dilakukan Ibu Syariah demi penyesuaian usaha terhadap kondisi pandemi *Covid-19* ini.

d. Informan 4

1) Identitas Informan

Nama : Nuryamah

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 44 tahun

Pendidikan : SMA

Agama : Islam

UMKM : Kue Kacang

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Ibu Nuryamah adalah pemilik usaha Kue Kacang yang ada di Desa Durian Gantang, Ibu Nuryamah memulai usahanya sejak tahun 2012. Usaha ini termasuk usaha rumahan yang dikelola Ibu Nuryamah dengan suaminya, dalam menjalankan usaha ini ibu Nuryamah tidak memiliki pengawai atau tenaga kerja tambahan, ibu Nuryamah hanya mengerjakannya bersama suaminya dan menjualnya ke tempat langganannya baik itu warung, kedai atau rumah makan.

Produk dari Kue Kacang ini dihargai Rp 30.000 per toples dengan isi 35 pcs, ada jua toples kecil dengan harga Rp. 20.000 isi 25 pcs. Menurut Ibu Nuryamah produk kue ini biasanya dilakukan pada bulan ramadhan atau menjelang hari raya idul adha maka banyak pelanggan yang datang memesan untuk membeli, namun ketika masa pandemi ini pendapatan menurun, tidak banyak pelanggan yang datang untuk memesan yang biasanya setiap tahunnya 50 – 100 toples, sekarang hanya 60% saja dari penjualan tersebut.

Untuk strategi yang diterapkan Ibu Nuryamah dalam mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19*, yaitu mengubah bentuk atau variasi kue kacang untuk menarik pelanggan, dan juga membuat ke dalam toples yang kecil dengan harga yang standar sehingga mudah dibeli oleh masyarakat sesuai perekonomian masyarakat setempat. Selain itu ibu Nuryamah juga mempromosikan kue keringnya melalui media sosial yaitu whatsapp dan instagram.

e. Informan 5

1) Identitas Informan

Nama : Nur Mulia

Jenis kelamin : perempuan

Umur : 38 tahun

Pendidikan : SMA

Agama : Islam

UMKM : Rumah Makan

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Ibu Nur Mulia adalah pemilik usaha kuliner rumah makan di Desa Durian Gantang, Ibu Nur Mulia memulai usahanya sejak tahun 2015. Usaha yang dijalan oleh ibu Nur Mulia ini adalah berjualan sayur dan ikan masak untuk santap siang bukan untuk makan pagi.

Harga makanan yang ada di rumah makan ibu Nur Mulia ini memiliki harga yang berbeda sesuai dengan ikan dan sayur yang dipilih, namun harga tersebut masih bisa dijangkau oleh masyarakat setempat karena ibu Nur Mulia tidak mematok harga dengan keuntungan yang banyak mengingat masyarakat setempat berada pada ekonomi ke bawah. Disamping itu Ibu Nur Mulia juga menyediakan aneka minuman dingin di tempat usahanya, sehingga rumah makan ibu Nur Mulia ini lengkap ada makanan dan minuman, selain itu rumah makan Ibu Nur Mulia ini tidak hanya bagi yang ingin makan ditempat namun juga bisa dibungkus untuk dibawa pulang ke rumah.

Diantara hal yang dirasakan oleh ibu Nur Mulia dalam menjalankan usaha di masa Pandemi *Covid-19* yaitu pertama, mengalami penurunan dalam penjualan, masyarakat banyak membeli sayur dan ikan mentah untuk di masak sendiri, hanya ada beberapa pelanggan yang datang membeli itupun pelanggan yang sibuk bekerja sehingga tidak sempat masak sehingga membeli di tempat usaha ibu Nur Mulia. Kedua, mengalami kesulitan dalam permodalan, menurutnya di masa pandemi ini pendapatan berkurang, kalau

dulunya pendapatan perhari bisa mencapai Rp. 400.000,00 – Rp. 500.000,00 kini hanya kurang dari Rp. 200.000,00 itupun tidak tentu juga dalam sehari ada keuntungan malahan pernah juga ditemukan tidak ada pembeli sama sekali, jadi untuk membalikkan modal pun dibilang susah. Ketiga, mengalami hambatan distribusi yang mana berkurangnya para konsumen yang menggunakan jasa *catering.*

Dalam strategi mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19,* yang dilakukan ibu Nur Mulia adalah mengurangi jumlah/porsi masakannya yang ada sehingga tidak ada yang tersisa, mengurangi jumlah karyawan dan melakukan promosi-promosi serta orderan lewat media sosial.

f. Informan Keenam

1) Identitas Informan

Nama : Dodi Lazuardi

Jenis kelamin : Laki-laki

Umur : 31 tahun

Pendidikan : SMP

Agama : Islam

UMKM : Mie Ayam Ujang

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Bapak Dodi Lazuardi adalah pemilik usaha kuliner Mie Ayam Ujang di Desa Durian Gantang, Bapak Dodi Lazuardi memulai usahanya sejak tahun 2015 dan sudah 6 tahun menjalani usaha kuliner

Mie Ayam ini. Menurut bapak Dodi Lazuardi selian Mie Ayam yang dijual juga ada Bakso buka dari jam 10 siang sampai jam 6 sore saja, adapun harga dari Mie Ayam hanya Rp. 9000 (Sembilan Ribu Rupiah) sedangkan Bakso harganya Rp. 10.000 (Sepuluh Ribu Rupiah).

Diantara hal yang dirasakan oleh bapak Dodi Lazuardi dalam menjalankan usaha di masa Pandemi *Covid-19* yaitu pertama, mengalami penurunan dalam penjualan, masyarakat tidak sering lagi makan Mie Ayam di tempatnya, biasanya sebelum Pandemi ini apabila menjelang sore sekitaran jam 4 sore sampai 5 sore itu banyak sekali pelanggan yang datang, namun karena masa Pandemi ini hanya ada beberapa pelanggan yang datang membeli itupun pelanggan yang memang memiliki ekonomi menengah ke atas. Kedua, mengalami kesulitan dalam permodalan, menurutnya di masa pandemi ini pendapatan berkurang jadi untuk membalikkan modal pun dibilang susah ditambah lagi tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah. Ketiga, mengalami hambatan distribusi yag mana semua harga bahan untuk berjualan meningkat drastis sehingga dengan pendapatan yang kurang sangat sulit sekali melakukan pemutaran modal agar sesuai antara pengeluaran dengan pendapatan.

Dalam strategi mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19,* yang dilakukan bapak Dodi Lazuardi adalah tetap menjaga cita rasa dan harga yang sama tanpa mengurangi sedikitpun walaupun hanya mendapatkan untung yang sedikit namun tidak mengecewakan

pelanggan, selain itu menurut bapak Dodi Lazuardi juga bersikap sabar karena tidak semua usaha dapat berjalan lancar adakalanya turun naik, sebagaiamana pada masa Pandemi *Covid-19* ini.

Untuk promosi di media sosial menurut bapak Dodi Lazuardi tidak menggunakan media sosial hanya dari mulut ke mulut saja bisa juga menggunakan jasa teman untuk mempromosikan kepada teman-teman yang lainnya. Namun menurut bapak Dodi Lazuardi selama pandemi *Covid-19* ini agar pelanggan tetap mau berbelanja di tempatnya bapak Dodi Lazuardi menerapkan protokol kesehatan yang ketat, dengan mengatur posisi duduk yang agar sedikit berjauhan, memasang spanduk tentang pelaksanaan protokol kesehatan dan menyediakan tempat cuci tangan.

g. Informan Ketujuh

1) Identitas Informan

Nama : Nor Ida Wati

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 36 tahun

Pendidikan : MAN

Agama : Islam

UMKM : Warung Makan Keganangan

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Ibu Nor Ida Wati adalah pemilik usaha kuliner warung Makan Keganangan yang ada di Desa Durian Gantang, ibu Nor Ida Wati

memulai usahanya sejak tahun 2016 dan sudah 4 tahun menjalani usaha warung makan keganangan ini lama sebelum pandemi *Covid-19* datang. Menurut ibu Nor Ida Wati warung Makan Keganangan buka dari jam 2 sore sampai jam 10 malam dengan menu Nasi Goreng, Mie Goreng, Bakso, Mia Kuah dengan harga serba Rp. 10.000 (Sepuluh Ribu).

Diantara hal yang dirasakan oleh ibu Nor Ida Wati dalam menjalankan usaha di masa Pandemi *Covid-19* yaitu pertama, mengalami penurunan omset, masyarakat tidak banyak lagi yang datang untuk makan di warungnya, pada masa Pandemi ini meja-meja makan yang biasanya penuh kini hanya beberapa meja yang terisi. Kedua, mengalami kesulitan dalam permodalan, menurutnya di masa pandemi ini pendapatan berkurang dikarenakan langganan yang biasa rutin makan di warungnya tak kunjung datang sebab adanya pembatasan aktivitas masyarakat seperti sekolah yang diliburkan, majelis ditiadakan, sebagian kantor ditutup dan lain sebagainya. jadi untuk membalikkan modal pun dibilang susah sebab berkurangnya para langganan. Ketiga, mengalami hambatan distribusi yag mana semua harga bahan untuk berjualan meningkat drastis sehingga dengan pendapatan yang kurang sangat sulit melakukan pemutaran modal agar sesuai antara pengeluaran dengan pendapatan.

Dalam strategi mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19,* yang dilakukan ibu Nor Ida Wati adalah tetap menjaga cita

rasa dan harga yang sama tanpa mengurangi sedikitpun walaupun hanya mendapatkan untung yang sedikit namun tidak mengecewakan pelanggan di tambah dengan menyediakan kerupuk gratis sebanyak satu toples di tiap meja makan (boleh dimakan sepuasnya), sedangkan untuk promosi di media sosial menurut ibu Nor Ida Wati tidak menggunakan media sosial hanya dari mulut ke mulut saja bisa. Namun menurut ibu Nor Ida Wati selama pandemi *Covid-19* ini agar pelanggan tetap mau makan ditempatnya ibu Nor Ida Wati menerapkan protokol kesehatan yang ketat, dengan mengatur posisi duduk yang agar sedikit berjauhan, memasang spanduk tentang pelaksanaan protokol kesehatan dan menyediakan tempat cuci tangan.

h. Informan Kedelapan

1) Identitas Informan

Nama : Rudini

Jenis kelamin : Laki-laki

Umur : 28 tahun

Pendidikan : SMA

Agama : Islam

UMKM : Faeyza Burger

2) Deskripsi Hasil Wawancara

Rudini adalah pemilik usaha kuliner Faeza Burger di Desa Durian Gantang yang masih muda, Rudini memulai usahanya sejak tahun 2015 dan sudah 6 tahun menjalani usaha kuliner ini lama

sebelum pandemi *Covid-19* datang. Menurut Rudini kuliner Faeyza Burger buka dari jam 4 sore sampai jam 10 malam dengan menu Burger dan Pisang Keju mulai harga Rp. 5.000 - 10.000 (Lima Ribu sampai Sepuluh Ribu) selain itu juga ditambah dengan berbagai macam minuman dingin dengan harga Rp. 3000 (Tiga Ribu Rupiah) Satu Cupnya.

Diantara hal yang dirasakan oleh Rudini dalam menjalankan usaha di masa Pandemi *COVID-19* yaitu pertama pastinya mengalami penurunan omset yang biasanya satu hari dapat menghabiskan 50 pcs burger sekarang hanya 10 sampai 20 saja itupun apabila rame, bahkan bisa hanya 10 burger yang laku. Kedua, mengalami kesulitan dalam permodalan, menurutnya di masa pandemi ini dengan sedikitnya burger yang terjual pendapatan pun berkurang, jadi untuk membalikkan modal pun dibilang susah ditambah harga bahan baku meningkat drastis sehingga dengan pendapatan yang ada sangat sulit untuk melakukan pemutaran modal agar sesuai antara pengeluaran dengan pendapatan.

Menurut Rudini strategi dalam mempertahankan usaha di masa pandemi *Covid-19,* yang dilakukan tetap menjaga cita rasa dan harga yang sama tanpa mengurangi sedikitpun walaupun hanya mendapatkan untung yang sedikit namun tidak mengecewakan pelanggan di tambah melakukan promosi di media sosial dan menerapkan protokol kesehatan yang ketat meminta setiap pelanggan

yang membeli memakai masker dan mencuci tangan yang ditandai dengan spanduk yanga bertuliskan jalankan protokol kesehatan dengan 3M (Menjaga Jarak, Mencuci Tangan dan Memakai Masker).

B. Analisis Data

1. Problematika Pada UMKM yang Berdampak *Covid-19* di Desa Durian Gantang

Berdasarkan hasil penyajian data sebelumnya dapat diketahui bahwa ada beberapa problematika yang terjadi pada UMKM di Desa Durian Gantang adanya mengalami penurunan penghasilan yang signifikan, pelanggan yang menurun dan bahkan ada yang kekurangan modal sampai berhutang agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dan tidak berhenti, untuk jelasnya penulis tuliskan pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Data Identitas Pelaku Umkm Di Desa Durian Gantang

No	Nama	Usia	Pendidikan	Mulai Usaha	Jenis UMKM
1	Jainah	38 tahun	SD	2017	Bakso Syawal
2	Rahmat Basuki	30 tahun	SMP	2017	Martabak Terang Bulan
3	Syariah	48 tahun	SMP	2000	Kue kering marina
4	Nuryamah	44 tahun	SMA	2012	Kue kacang
5	Nur Mulia	38 tahun	SMA	2015	Rumah makan
6	Dodi Lazuardi	31 tahun	SMP	2015	Mie Ayam Ujang
7	Nor Ida Wati	36 tahun	MAN	2016	Warung Makan Keganangan
8	Rudini	28 tahun	SMA	2015	Faeyza Burger

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jenis UMKM yang peneliti gunakan khusus pada bidang kuliner yaitu makanan dimana dari 8 pelaku UMKM tersebut ada yang jual bakso, mie ayam, kue kering, kue kacang, martabak & terang bulan, burger dan rumah makan, selain itu rata-rata pelaku UMKM juga sudah lama memulai usahanya sebelum adanya pandemi *Covid-19* ini terlihat yang paling lama adalah tahun 2000 dan paling sedikit yaitu tahun 2017, sedangkan masa pandemi *Covid-19* dimulai tahun 2020.

Tabel 4. 5 Problematika Ukm Pada Masa Covid-19 Di Desa Durian Gantang

No	Nama	Problematikanya
1	Jainah	Penjualan menurun, pembeli sepi, tidak memiliki keuntungan bahkan hanya balik modal saja
2	Rahmat Basuki	Mengalami penurunan, mengalami kesulitan dalam pemodalan, mengalami hambatan distribusi
3	Syariah	Mengalami penurunan yang signifikan, mengalami permodalan yang sulit dan bahkan sampai berhutang untuk modal usaha
4	Nuryamah	Pendapatan yang menurun, pelanggan yang berkurang
5	Nur Mulia	Penurunan dalam penjualan, mengalami kesulitan dalam modal, mengalami hambatan distribusi
6	Dodi Lazuardi	Penurunan dalam penjualan, kesulitan dalam modal dan juga mengalami hambaran dalam distribusi
7	Nor Ida Wati	Penurunan omset, kesulitan dalam permodalan dan mengalami hambatan dalam distribusi.
8	Rudini	Penurunan omset dan kesulitan dalam permodalan karena harga bahan pangannya meningkat dari harga sebelumnya.

Berdasarkan hasil dari tabel di atas diketahui bahwa untuk masalah atau problematika yang dirasakan oleh pelaku UMKM di desa Durian Gantang ini rata-

rata mengalami penurunan penjualan, sepi pembeli dan omset pendapatan yang berkurang, selain itu bahkan ada pelaku UMKM yang mengalami kesulitan modal usaha sampai berhutang agar tidak gulung tikar.

Beberapa problematikanya yang dihadapi oleh pelaku UMKM di desa Durian Gantang terjadi akibat adanya pandemi *Covid-19* yang mana rata-rata pelaku UMKM di manapun juga merasakan hal yang sama bahkan ada yang sampai gulung tikar tidak mampu lagi berjualan karena terhambat modal, masih beruntung bagi pelaku UMKM yang ada di desa Durian Gantang ini masih mampu bertahan dengan berbagai cara.

Sebagaimana diketahui bahwa sampai dengan 17 April 2020, sebanyak 37.000 pelaku UMKM melaporkan diri kepada Kementerian Koperasi dan UKM berdampak *Covid-19* (Setiawan, 2020). Menurut rilis data tersebut, kesulitan yang dialami oleh UMKM selama pandemi itu terbagi dalam lima masalah, yaitu:

a. Terdapat penurunan penjualan karena berkurangnya aktifitas masyarakat di luar luar sebagai konsumen. Dimana biasanya ada lonjakan mengenai daya beli konsumen namun seketika dengan mewabahnya pandemi ini diperkirakan akan mengalami penurunan daya beli konsumen.
b. Kesulitan permodalan karena perputaran modal yang sulit sehubungan tingkat penjualan yang menurun.
c. Adanya hambatan distribusi produk karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu.

d. Adanya kesulitan bahan baku karena sebagai UMKM menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain..
e. Dampak pandemi terhadap UKM diyakini dapat lebih besar, karena tingginya tingkat kerentanan dan minimnya ketahanan akibat keterbatasan sumber daya manusia, *supplier*, dan opsi dalam merombak model bisnis (Febrantara, 2020).

Pembatasan interaksi sosial masyarakat juga dapat menghambat laju pertumbuhan dan kemajuan dalam berbagai bidang kehidupan namun tidak ada pilihan lain karena cara inilah yang paling efektif. Physical distancing berarti melakukan kegiatan mandiri dengan menerapkan jarak minimal 1 meter terhadap manusia yang lain. Akibatnya kegiatan belajar mengajar di kelas secara nasional diliburkan dan diganti dengan sekolah berbasis daring atau online. Tempat wisata sudah banyak yang ditutup. Meniadakan kegiatan *car free day* di seluruh daerah. Pelarangan mengadakan festival atau pameran. Sebagian jalan menuju pusat kota banyak yang ditutup. Café-café juga dipaksa tutup. Semua kebijakan ini dilakukan untuk mencegah keramaian atau berkumpulnya masyarakat berskala besar dalam satu lingkup tempat. Sehingga sebagian besar masyarakat memilih untuk di rumah saja sesuai dengan himbauan dari Presiden Jokowi, “bekerja, belajar, dan beribadah di rumah” (Salam 2020, hlm. 5).

Akibatnya perekonomian pun melemah karena daya beli konsumen yang menurun. Tidak hanya itu, sebagian besar pasar dan toko banyak

yang dipaksa tutup untuk menghindari penyebaran *Covid-19* ini. Pedagang-pedagang kehilangan lapaknya lantaran aturan pemerintah ini. Mau tidak mau para pelaku usaha harus memutar otak guna menghindari kerugian yang lebih besar akibat kebijakan-kebijakan dalam memutus rantai penyebaran *COVID-19*. Inilah yang kemudian akan dibahas, dimana dalam menghadapi krisis global akibat pandemi *COVID-19* para pelaku usaha UMKM apakah dapat mempertahankan usahanya

2. Strategi Mempertahankan Usaha yang Terdampak *Covid-19* di Desa Durian Gantang

Berdasarkan data dari kementerian koperasi yang menggambarkan bahwa 163.713 pelaku UMKM berdampak *Covid-19*. Sektor UMKM yang paling berdampak yakni makanan dan minuman. sektor UMKM yang terguncang selama pandemi *Covid-19* selain daripada makanan dan minuman, adalah industri kreatif dan pertanian (Amri, 2020, hlm. 147).

Hardilawati (2020) merekomendasikan beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mempertahankan usahanya dalam menghadapi pandemic *Covid-19*. Yakni: (1) UKM menggunakan *e-commerce* (2) *Digital Marketing* (3) Perbaikan Kualitas Produk dan Pelayanan (4) *Customer Relationship Marketing* (CRM).(hlm. 89-98).

Selain empat strategi tersebut, alternatif lainnya yang menjadi prioritas adalah mempertahankan harga produk dan meningkatkan kualitas untuk memperoleh loyalitas konsumen. Hal ini membutuhkan segmentasi dan segementasi pasar dengan peningkatan promosi melalui media online. Penguatan

pemasaran juga harus didukung adanya inovasi dan pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (Narto & HM, 2020, hlm. 48-54).

Berdasarkan hasil penyajian data sebelumnya dapat diketahui bahwa dalam mempertahankan usaha para pelaku UMKM di Desa Durian Gantang melakukan beberapa strategi ada yang melakukan usaha tambahan agar bisa menutupi kekurangan modal sehingga usaha tetap jalan, ada juga yang melakukan promosi di media sosial, dan bahkan ada yang mengurangi porsi penjualan dan tenaga karyawan demi tetap berjalannya usaha UMKM tersebut, untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4. 6 Strategi Umkm Dalam Mempertahankan Usaha

Di Desa Durian Gantang

No	Nama	Strategi Mempertahankan Usaha
1	Jainah	Menerapkan protokol kesehatan, menyiapkan tempat cuci tangan di tempat usaha, memiliki usaha sampingan yaitu berkebun cabe untuk menutupi kekurangan modal sehingga bisa bertahan sehingga saat ini
2	Rahmat Basuki	Perbaikan kualitas produk, promosi lewat media sosial.
3	Syariah	Menjamin kehigienisan produk dengan selalu menggunakan masker, meningkatkan kualitas produk
4	Nuryamah	Menambah varian bentuk, harga jual yang diturunkan, promosi di media sosial
5	Nur Mulia	Pengurangan jumlah / porsi makanan, mengistirahatkan karyawan dan promosi lewat media sosial
6	Dodi Lazuardi	Menjaga cita rasa, bersikap sabar pantang menyerah walaupun hanya mendapatkan untung yang sedikit ditambah dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat
7	Nor Ida Wati	Menjaga cita rasa, menyediakan kerupuk gratis, dan menerapkan protokol kesehatan.

8	Rudini	Menjaga cita rasa, promosi dimedia sosial dan menerapkan protokol kesehatan yang ketat.

Berdasarkan tabel di atas dapat dipahami bahwa strategi yang digunakan oleh pelaku UMKM di desa Durian Gantang ini rata-rata menggunakan strategi perbaikan kualitas produk, perbaikan kualitas pelayanan dan memanfaatkan teknologi.

Perbaikan kualitas produk dilakukan oleh pelaku UMKM Nuryamah, Rahmat Basuki, Dodi Lazuardi, Nor Ida Wati dan Rudini, sedangkan perbaikan kualitas pelayanan dilakukan oleh Jainah dan Syariah, selanjutnya strategi memanfaatkan teknologi dilakukan oleh Rahmat Basuki, Nuryamah, Nur Mulia dan Rudini. Strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM di desa Durian Gantang ini sama seperti apa yang disarankan oleh Hanum & Sinarasri, (2017:1-15) dimana Hanum & Sinarasri merekomendasi beberapa strategi untuk mempertahankan keberlangsungan UMKM selama pandemi *Covid-19*. Beberapa strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM dibagi menjadi tiga strategi yaitu:

a. Perbaikan kualitas produk.

Hal yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mempertahankan usahanya adalah dengan memperbaiki kualitas produk. Perbaikan kualitas produk ini dilakukan dengan mengutamakan konsumen, yaitu produk dan usaha lebih berfokus pada konsumen. Selanjutnya inovasi dan kreasi juga dilakukan untuk menjaga kelangsungan usaha. Produk

yang diproduksi juga mengikuti permintaan konsumen. Selama pandemic mereka mempertahankan usaha mereka dengan berinovasi mengikuti permintaan konsumen. Usaha lain yang mereka lakukan atau produk lain yang diminati konsumen antara lain masker dan usaha makanan. Namun produk baru ini juga tidak lebih tinggi dari penjualan produk lama. Hal ini dikarenakan selama pandemi daya beli masyarakat juga mengalami penurunan.

b. Perbaikan kualitas layanan

Selain memperhatikan konsumen, perlu juga untuk memperhatikan tim atau mitra. Berdasarkan survey yang dilakukan, para pelaku UMKM menjaga hubungan baik dengan mitra. Hubungan baik dengan mitra antara lain dengan supplier dan distributor. Para pelaku UMKM juga merasa bahwa kolaborasi dengan mitra diperlukan untuk perkembangan usaha mereka. Kolaborasi dengan mitra juga bisa dimanfaatkan untuk mendapatkan ide baru dan saat usaha memerlukan bantuan. Untuk memperluas jejaring usaha dilakukan dengan berhimpun dengan organisasi dengan UMKM dalam bidang serupa.

c. Memanfaatkan Teknologi

Penjualan secara online dan pemasaran secara online merupakan bentuk dari pemanfaatan teknologi. Melalui *e-commerce* dapat tercipta pasar digital baru dengan kemudahan akses, lebih transparan dan pasar global dengan perdagangan yang efisien Beberapa *e-commerce* yang

dapat dimanfaatkan di Indonesia antara lain shopee, tokopedia, bukalapak, OLX, gojek, lazada dan sejenisnya. *E-commerce* memiliki pengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM yaitu dengan pengurangan biaya transaksi dan koordinasi aktivitas ekonomi antara rekan bisnis.

Para pelaku UMKM harus tetap fokus pada kebutuhan konsumen dan selalu berinovasi sesuai perubahan preferensi dan perilaku konsumen. Banyak pelaku usaha yang kesulitan dalam mengelola bisnisnya bahkan tidak selamat di tengah pandemi yang sedang berlangsung sehingga saat ini.

Perlu disiapkan strategi-strategi baru dalam menghadapi bahkan setelah pandemi mereda, pengembangan usaha merupakan hal yang harus dilakukan oleh para pelaku usaha. UMKM harus bisa menjaga ketersediaan dana untuk pelunasan kewajiban.

Melihat semakin menurunnya pendapatan yang diterima oleh pemilik UMKM menyebabkan modal yang dimiliki untuk melanjutkan usaha juga ikut menyusut, terdapat 3 hal yang perlu diperhatikan untuk memperbaiki dan memperkuat kondisi UMKM yaitu finansial, peningkatan sumber daya manusia dan inovasi model pemasaran terkini. Dalam hal finansial, pemilik usaha harus memisahkan keuangan yang dapat diputar untuk menjadi modal dan tidak serta mempertimbangkan produk yang perlu diproduksi dan tidak untuk mengurangi biaya

produksi, apabila dibutuhkan hanya melakuan produksi setelah dilakukan pemesanan oleh pelanggan.

Berdasarkan data dari kementerian koperasi yang menggambarkan bahwa 163.713 pelaku UMKM berdampak *Covid-19*. Sektor UMKM yang paling berdampak yakni makanan dan minuman. sektor UMKM yang terguncang selama pandemi *Covid-19* selain daripada makanan dan minuman, adalah industri kreatif dan pertanian (Amri, 2020, hlm. 147).

Pada saat *Covid-19* tidak sedikit pelaku usaha yang menyatakan bangkrut, bahkan sehingga tutup usaha secara permanen. Namun tidak sedikit juga yang mampu mempertahankan usaha dan bisnis. Secara umum strategi yang digunakan untuk bertahan menghadapi kondisi pandemi hampir sama pada semua jenis usaha. Seperti melakukan promosi pada berbagai media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, dan website. Bahkan banyak dari informan yang menyatakan mereka baru membuat akun media sosial khusus usaha mereka pada saat pandemi *Covid-19*. Melakukan teknik potongan harga atau diskon juga banyak dilakukan oleh pelaku usaha untuk mempertahankan bisnis mereka. Dan bagi para pelaku usaha yang memiliki karyawan cukup banyak, mereka harus merumahkan para karyawan mereka demi mempertahankan bisnis.