

**ANALISIS PENDAPATAN UMKM DI KELURAHAN TAMALANREA KOTA
MAKASSAR SELAMA MASA PANDEMI COVID – 19**

Syamsuddin Bidol, Marmin

Program Studi Manajemen Universitas Fajar

Email: syamsuddinbidol@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine the income level of UMKM in the Tamalanrea Village, Makassar City during the Covid-19 pandemic. In this study, the researcher used a descriptive qualitative research with a case study approach where the researcher dig up information about the problems experienced by UMKM in the Tamalanrea Village, Makassar City during the Covid-19 pandemic, then the researchers drew conclusions about the case. The results of this study indicate that from the types of UMKM actors in the Tamalanrea Village area, it is known that there are 5 types of businesses namely fried food sellers, rice stalls, credit and data counters, cosmetic sellers, and meatball sellers experienced a decrease in income but not too much, only decreased by 20%-25%. 1 type of business wich is a food seller including those that did not experience a decrease in income during the pandemic, the business income remained stable, and 3 other types of UMKM namely laundry, fashion seller, and photocopiers that experienced a drastic decrease in income up to 50%-60% 1 month. This is due to a policy from the government, namely the implementation of PSBB and operating hours for running a business. Efforts made by some UMKM actors in the Tamalanrea Village to increase income without forgetting the policies of the government, namely by innovating products, adding menu/product variations, lowering prices, and utilizing social media by selling online using the Shopee Food, Facebook, and instagram applications.

Keywords: Income, UMKM, Covid-19, Price Factor, Promotion Factor, Product Factor.

Abstrak

Tujuan Penelitian ini adalah Untuk mengetahui tingkat pendapatan UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar dimasa pandemi Covid-19. Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus dimana peneliti menggali informasi mengenai permasalahan yang dialami oleh UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar selama masa pandemi Covid-19 kemudian peneliti menarik kesimpulan terhadap kasus tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan Dari jenis-jenis pelaku UMKM yang berada di wilayah Kelurahan Tamalanrea diketahui 5 jenis usaha yaitu penjual gorengan, warung nasi, counter pulsa dan data, penjual kosmetik, dan penjual bakso mengalami penurunan pendapatan tetapi tidak terlalu menurun hanya mengalami penurunan hingga 20%-25%. 1 jenis usaha diantaranya yaitu penjual sembako yang tidak mengalami penurunan pendapatan selama masa pandemi pendapatan usaha tersebut tetap stabil, Dan 3 jenis UMKM lainnya yaitu laundry, penjual pakaian, dan tempat fotocopy yang mengalami penurunan pendapatan secara drastis hingga 50%-60% bahkan ada 1 jenis usaha yaitu jenis usaha laundry pada awal pandemi terpaksa harus menutup usahanya selama kurang lebih 1 bulan. Hal ini dikarenakan adanya kebijakan dari pemerintah yaitu penerapan PSBB dan pembatasan jam operasional berdagang. Upaya yang dilakukan oleh sebagian pelaku UMKM yang berada di Kelurahan Tamalanrea untuk meningkatkan pendapatan tanpa melupakan kebijakan dari pemerintah yaitu dengan cara melakukan inovasi produk, menambah variasi menu/produk, penurunan harga,serta memanfaatkan sosial media dengan menjual secara *online* menggunakan aplikasi *shopee food*, *faceebook*.dan *instagram*.

Kata Kunci : Pendapatan, UMKM, Covid – 19, Faktor Harga, Faktor Promosi, Faktor Produk.

Sekretariat

Editorial: Program Studi Manajemen Universitas Fajar – Makassar,
Sulawesi Selatan, Indonesia

Telp/Hp: 081340202750/ Fax (0411) 459-938

Email: manor@unifa.ac.id

OJS: <http://journal.unifa.ac.id/index.php/manor/index>

Covid-19 merupakan penyakit yang menimbulkan gejala utama berupa gangguan pernapasan. Penyakit ini jadi sorotan karena kemunculannya di akhir tahun 2019 pertama kali di Wuhan, China. Lokasi kemunculannya pertama kali ini membuat corona virus juga dikenal dengan sebutan Wuhan virus. Selain China corona virus juga menyebar secara cepat ke berbagai negara lain, termasuk Jepang, Thailand, Korea Selatan, Amerika Serikat, bahkan termasuk Indonesia (Ihza, 2020)

Hadirnya pandemi Covid-19 telah membawa perubahan terhadap dunia dengan berbagai tantangan yang tidak pernah terbayangkan sebelumnya. Di Indonesia, Covid-19 telah menjangkau lebih dari 1,3 juta orang sejak kasus pertama diumumkan pada bulan Maret 2020 dan telah dinyatakan 35.000 orang meninggal dunia. Namun upaya untuk menghambat penyebaran Covid-19 telah menghambat kegiatan perekonomian dan dampaknya terhadap tingkat kesejahteraan sosial semakin dirasakan masyarakat (Mukoffi dkk, 2021)

Dampak pandemi Covid-19 tidak hanya pada sektor manufaktur, tetapi juga terhadap sektor UMKM sejak April 2020. Salah satu upaya pemulihan ekonomi nasional yang dilakukan pemerintah di masa pandemi COVID-19 adalah mendorong sektor UMKM, yang memiliki peran penting dalam perekonomian

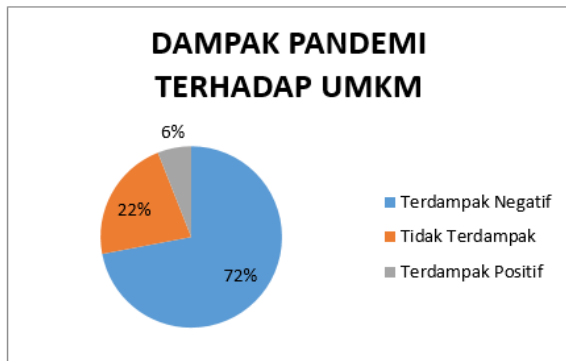
nasional karena banyaknya pekerja yang terlibat langsung. Apalagi jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Kelompok ini pula yang merasakan imbas negatif dari pandemi COVID-19 (Bahtiar, 2021).

Peranan usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) pada perekonomian Indonesia bisa dilihat pada kedudukannya saat ini didalam dunia usaha. Keadaan UMKM pada perekonomian Indonesia sangat dominan dan signifikan. UMKM memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi serta penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan didalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Terdapat tiga indikator yang menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia sangat penting. Pertama jumlah industri yang besar dan terdapat didalam setiap sektor ekonomi, Kedua, potensi UMKM didalam penyerapan tenaga kerja. Ketiga, kontribusi UMKM didalam pembentukan produk domestik bruto (PDB) sangat signifikan (wijaya, 2018).

Dari ketiga indikator diatas bisa dilihat dari situasi saat ini bahwa minat masyarakat berwirausaha semakin berkembang di masa pandemi ini. Khususnya di wilayah kota Makassar, hampir di setiap pinggiran jalan yang ada di kota Makassar di penuh dengan berbagai usaha mikro kecil menengah

Vol. 4, Nomor 1, Mei 2022

(UMKM) seperti jajanan makanan dan minum (kuliner), pakaian (fashion), bengkel (otomatif), barbershop/salon kecantikan, percetakan, dan lain-lain.



Gambar 1. Dampak Pandemi Terhadap UMKM

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Makassar 2021

Berdasarkan data Dinas koperasi Kota Makassar dilihat dari grafik diatas hanya sebagian kecil atau 6% dari pelaku yang justru mengalami dampak positif yaitu lebih banyaknya konsumen yang berbelanja kebutuhan dengan pola transaksi secara online yang membuat UMKM lebih mudah mendapatkan konsumen, juga produk yang mereka punya lebih mudah dijangkau oleh para konsumennya. Sebanyak 22% tidak terdampak dari pandemi ini karena sebagian UMKM menjual produk yang dibutuhkan atau yang diinginkan oleh para konsumen sehingga tidak mengalami dampak dari pandemi covid-19 ini. Mayoritas UMKM atau sebanyak 72% mengalami dampak negatif dari pandemi ini yaitu dimana mereka mengalami penurunan penjualan karena berkurangnya

E-ISSN 2716-148x P-ISSN 2657-0130
 aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat di luar rumah sebagai konsumen, kemudian mereka juga mengalami kesulitan permodalan karena perputaran modal yang sangat sulit yang berhubungan dengan tingkat penjualan yang menurun, adanya situasi seperti ini menyebabkan para pelaku UMKM harus beradaptasi diantaranya dengan cara menurunkan produksi barang, serta mengurangi jumlah/jam kerja karyawannya. Hal ini juga didukung dengan kebijakan pemerintah dalam membatasi jam operasional berdagang. Pemerintah Kota Makassar memperpanjang surat edaran pembatasan operasional usaha mikro kecil menengah (UMKM) hanya sampai pukul 19.00 WITA. Aturan ini diterapkan merespon tingginya kasus Covid-19 di Sulsel, khususnya kota Makassar. Sejak kemunculan kebijakan tersebut merupakan pukulan telak terhadap perekonomian, khususnya para pedagang mikro kecil menengah (UMKM) di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar yang mayoritas pelaku UMKMinya beroperasi pada malam hari. Dampak dari kebijakan tersebut membuat penjualan para pelaku UMKM yang berada di wilayah sekitar Kelurahan Tamalanrea mengalami penurunan yang mempengaruhi tingkat pendapatannya.

PENDAPATAN

Teori pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-haridan sangat penting bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Pendapatan terdiri atas upah, gaji, sewa, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus yang diukur dalam jangka waktu tertentu misalnya : seminggu, sebulan, setahun atau jangka waktu yang lama (Yunisvita dkk, 2017).

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN

Menurut A. Maulana (2018) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut Kondisi dan kemampuan penjualan, Kondisi pasar, Modal, dan Kondisi operasional perusahaan. Adapun beberapa variabel yang digunakan dalam penelitian ini yang diperkirakan mempengaruhi pendapatan UMKM yaitu yaitu Produk, Harga, dan Promosi

KONSEP UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH)

Pada umumnya, pengertian UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola

oleh perorangan ataupun badan usaha dan sesuai dengan kriteria usaha dalam lingkup kecil atau juga mikro. Sehingga sesuai dengan pengertian UMKM dibedakan secara masing-masing, yang meliputi dari usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Hal ini dinyatakan karena UMKM memiliki unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan dengan usaha industri berskala besar juga mempunyai keunggulan dalam penyerapan tenaga kerja lebih banyak juga mampu mempercepat proses bagian dari pembangunan. Program pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) sebagai salah satu *instrument* untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter Hardjanto dkk (2019).

KRITERIA UMKM (USAHA MIKRO,KECIL DAN MENENGAH)

Seperti diatur dalam 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. Berikut masing-masing pengertian UMKM dan kriterianya:

Tabel 1. Kriteria UMKM berdasarkan asset dan omsetnya

Ukuran Usaha	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 jt	Rp 300 jt
Usaha Kecil	Rp 50 jt – 500 jt	Rp 300jt-Rp 2,5 milyar
Usaha Menengah	Rp 500 jt-10 milyar	Rp 2,5 m – 50 milyar

Sumber : pejabat pengelola informasi dan dokumentasi tahun 2021

DAMPAK VIRUS COVID-19 DI SEKTOR EKONOMI INDONESIA

Menurut Handoko (2021) yang juga menjadi pengamat kebijakan publik dan pelaku bisnis, menyampaikan minimal 5 dampak besar pandemi COVID-19 bagi perekonomian nasional yaitu :

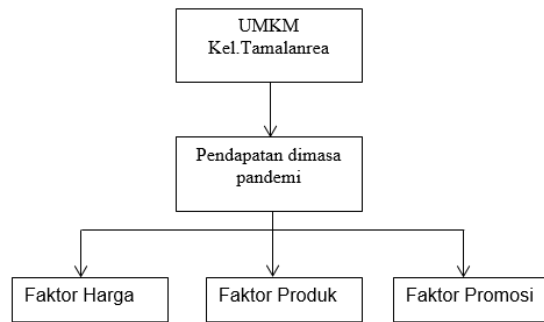
1. Melemahnya konsumsi rumah tangga atau melemahnya daya beli masyarakat secara luas. Dampak yang pertama ini sangat terasa dan mudah sekali dilihat.
2. Menurunnya angka investasi di berbagai sektor usaha, dampak kedua ini dilihat dari ketidakpastian akibat pandemi mengakibatkan banyak masyarakat bahkan pengusaha ragu untuk memulai investasi.
3. Pelemahan ekonomi daerah dan nasional. Penurunan

penerimaan pajak. perlambatan pertumbuhan ekonomi menjadi tantangan bagi pemerintah daerah dan nasional dikala pandemi.

4. Pergeseran pola bisnis dan penerapan bisnis model yang tidak biasa. Pembatasan akses mobilitas masyarakat untuk bertemu dalam berbagai kegiatan termasuk didalamnya kegiatan bisnis/ekonomi mengakibatkan tumbuhnya pergeseran bisnis model yang ada saat ini.
5. Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi. Pandemi COVID-19 mendorong semua orang untuk tidak lagi beraktifitas secara konvensional. Pembatasan pertemuan, pembatasan aktivitas berkerumunan menjadi pemicu perlu adanya inovasi dengan pemanfaatan teknologi.

KERANGKA PIKIR

Berikut kerangka penelitian ini berdasarkan penjelasan tentang teori analisis pendapatan UMKM dimasa pandemi Covid-19



Gambar 2. Kerangka Pikir

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus dimana peneliti menggali informasi mengenai permasalahan yang dialami oleh UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar selama masa pandemi Covid-19 kemudian peneliti menarik kesimpulan terhadap kasus tersebut.

Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan *snowball sampling linier* dimana teknik ini merekrut subjek pertama, kemudian subjek pertama tersebut memberikan banyak informasi tentang subjek lain yang memiliki kesamaan atau kemiripan, dan berlanjut dengan berdasarkan satu subjek saja. Pola ini akan berhenti ketika subjek yang didapatkan atau dibutuhkan dinilai cukup untuk digunakan sebagai sampel.

Pada penelitian ini, peneliti mengambil lokasi pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar, Penelitian ini di mulai pada bulan januari-februari 2022.

Data Primer merupakan data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan secara mendalam kepada informannya langsung. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik analisis data *miles and huberman* yang terdiri dari Reduksi Data, Penyajian Data, Kesimpulan dan Verifikasi.

HASIL PENELITIAN

Hasil dari penelitian ini mendapatkan informasi mengenai faktor yang mempengaruhi pendapatan pelaku umkm di kelurahan tamalanrea kota Makassar selama masa pandemi Covid-19. Hasil dari penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang telah dikumpulkan sehingga informasi yang diperoleh mudah di mengerti. Adapun hasil dari penelitian mengenai analisis faktor pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar di masa pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut :

Hasil wawancara dengan 27 informan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar, sebagai berikut “selama pandemi pendapatan usaha saya mengalami penurunan tapii tidak terlalu sekitar 20% yang biasanya saya mendapatkan pendapatan dari jualan kuota dan pulsa Rp. 700.000 sekarang hanya mendapatkan sekitar kurang lebih Rp. 500.000 perhari dikarenakan adanya kebijakan dari pemerintah yaitu penerapan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang membuat pembeli malas untuk keluar rumah” (Hasil

Tabel 2. Pendapatan UMKM Sebelum Dan Selama Masa Pandemi Covid-19

INFORMAN	JENIS USAHA	PENDAPATAN SEBELUM COVID-19	PENDAPATAN SELAMA MASA COVID-19	MENURUN/ MENINGKAT/ STABIL
Anhar	Counter Pulsa dan Data	Rp.700.000	Rp.500.000	Menurun
Fajar	Counter Pulsa dan Data	Rp.600.000	Rp.300.000 – Rp.400.000	Menurun
Melati	Counter Pulsa dan Data	Rp.800.000	Rp.500.000 - Rp.600.000	Menurun
Rifqi Wahyudi	Penjual Kosmetik	Rp.1.000.000	Rp.750.000	Menurun
Fitri	Penjual Kosmetik	Rp.600.000	Rp.450.000	Menurun
Widi	Penjual Kosmetik	Rp.800.000	Rp.600.000	Menurun
Lela	Tempat Foto copy	Rp.300.000	Rp.150.000	Menurun
Halimin	Tempat Foto copy	Rp.400.000	Rp.200.000	Menurun
Madah	Tempat Foto copy	Rp.400.000	Rp.150.000	Menurun
Hari	Penjual Bakso	Rp.300.000	Rp.150.000	Menurun
Muh.Haris	Penjual Bakso	Rp.1.000.000	Rp.700.000 – Rp.800.000	Menurun
Bagyo	Penjual Bakso	Rp.600.000	Rp.450.000	Menurun
Besse Tenri Ajeng	Laundry	Rp.900.000	Rp.300.000	Menurun
Herlina	Laundry	Rp.1.500.000	Rp.750.000	Menurun
Harini	Laundry	Rp.1.000.000	Rp.400.000	Menurun
Jumriana	Penjual Gorengan	Rp.100.000 – Rp.400.000	Rp.300.000	Menurun
Risna	Penjual Gorengan	Rp.500.000	Rp.400.000	Menurun
Wira	Penjual Gorengan	Rp.300.000 – Rp.400.000	Rp.150.000 – Rp.200.000	Menurun
Nawir	Penjual Pakaian	Rp.1.000.000	Rp.400.000	Menurun
Dani	Penjual Pakaian	Rp.1.500.000	Rp.750.000	Menurun
Aminah	Penjual Pakaian	Rp.2.000.000	Rp.800.000	Menurun
RJjal	Warung Nasi	Rp.800.000	Rp.500.000	Menurun
Anti	Warung Nasi	Rp.900.000	Rp.700.000	Menurun
Akbar	Warung Nasi	Rp.1.000.000	Rp.750.000	Menurun
Abd. Sahid	Penjual Sembako	Rp.5.000.000 - Rp.7.000.000	Rp.5.000.000 - Rp.7.000.000	Stabil
Kartini	Penjual Sembako	Rp.3.000.000 - Rp.5.000.000	Rp.3.000.000 - Rp.5.000.000	Stabil
Mail	Penjual Sembako	Rp.4.000.000- Rp.6.000.000	Rp.4.000.000- Rp.6.000.000	Stabil

Sumber : Dikelola Oleh Peneliti

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diatas yaitu mengenai analisis kondisi pendapatan UMKM selama pandemi menunjukkan perbedaan yang sangat signifikan dari sebelum pandemi dan pada saat masa pandemi ini, beberapa jenis UMKM yang berada di Kelurahan Tamalanrea mengakui terdampak dan mengalami penurunan pendapatan selama pandemi namun tidak terlalu menurun seperti jenis usaha counter pulsa dan kuota data seluler,penjual kosmetik,penjual gorengan, penjual bakso,dan warung nasi.

Para pelaku jenis usaha tersebut mengatakan mengalami penurunan pendapatan hingga 20%-25%. Sedangkan jenis usaha lainnya seperti penjual pakaian,laundry, dan tempat fotocopy mengatakan bahwa selama pandemi ini mereka mengalami penurunan pendapatan drastis hingga 50%-60%, bahkan ada diantara jenis usaha ini yaitu jenis usaha laundry sempat mengalami penutupan usaha kurang lebih 1 bulan pada awal pandemi. Hal ini disebabkan oleh kebijakan pemerintah yaitu penerapan PSBB (pembatasan sosial berskala besar) dan kebijakan dalam pembatasan jam operasional berdagang, hal ini mengakibatkan seperti tingkat penjualan produk menurun, minat gaya beli masyarakat berkurang, dan menimbulkan rasa takut kepada masyarakat untuk keluar rumah. Namun demikian diharapkan UMKM ini bisa bangkit dan tetap bertahan untuk menopang perekonomian, berbeda hal dengan salah satu jenis usaha ini yaitu UMKM penjual sembako yang mengatakan selama pandemi mereka tidak mengalami penurunan pendapatan. Pendapatan mereka tetap stabil karena sembako adalah kebutuhan semua orang apa lagi semenjak adanya peraturan kebijakan-kebijakan dari pemerintah membuat masyarakat lebih mengutamakan kebutuhan pokok sehari-hari dibanding kebutuhan lainnya.

Vol. 4, Nomor 1, Mei 2022

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha bahwa faktor yang paling mempengaruhi pendapatan UMKM pada masa pandemi ini yaitu faktor promosi yang dimana sebagian dari pelaku UMKM yang berada di Kelurahan Tamalanrea seperti jenis usaha penjual pakaian, penjual sembako, laundry tidak melakukan pemasaran apapun terhadap produk mereka. Hal ini dapat disimpulkan bahwa sebagian dari pelaku UMKM yang berada di Kelurahan Tamalanrea kurang melihat perkembangan teknologi digital, karena ketidakpahaman sebagian para pelaku UMKM tentang teknologi digital membuat para pelaku usaha kurang memahami mengakses informasi mengenai pengembangan dan pemasaran bisnis secara online dan itu mengakibatkan penurunan pendapatan terhadap pelaku UMKM dimasa pandemi ini. Jika sebagian jenis UMKM ini memahami perkembangan teknologi yang ada dengan mempromosikan produk jualannya secara online itu merupakan salah satu alternative bantuan pemasaran yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan. 2. Faktor harga, yang dimana para pelaku UMKM mengalami kenaikan harga bahan/barang yang diperlukan sehingga dapat disimpulkan bahwa kenaikan harga mengakibatkan bahan baku/barang yang ingin diperjual belikan tidak tersedia yang mengakibatkan para pelaku UMKM kehilangan konsumen dan pendapatan

E-ISSN 2716-148x P-ISSN 2657-0130

menurun selama masa pandemi. 3. Faktor produk, yang dimana tidak semua pelaku UMKM memiliki jenis produk jualan sebagai kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga dapat disimpulkan bahwa jenis UMKM yang memiliki produk jualan yang bukan termasuk kebutuhan pokok atau kebutuhan sehari-hari seperti penjual pakaian, dan laundry mengalami penurunan pendapatan selama masa pandemi karena konsumen lebih mengutamakan membeli kebutuhan pokok dibanding kebutuhan lainnya.

PEMBAHASAN

Seorang penjual bakso bernama pak Hari, menjelaskan bahwa mengakui mengalami penurunan pendapatan selama adanya pandemi ini yang biasanya menghasilkan pendapatan keuntungan mencapai Rp.300.000 perhari namun selama pandemi ini berlangsung pendapatan jualan bakso mengalami penurunan sampai Rp.150.000 perhari. Yang membuat pak Hari harus mengurangi penyediaan bakso yang biasa dia bawa 500 biji perhari sekarang selama masa pandemi ini hanya membawa bakso 300 biji perhari. Hal ini disebabkan karena sebagian pembeli merasa takut keluar rumah dan memilih untuk membuat makanan sendiri dibandingkan untuk membeli makanan dari luar. Meskipun dengan situasi seperti ini pak Hari penjual bakso tidak melakukan upaya apapun untuk meningkatkan pendapatan jualannya selain tetap

Vol. 4, Nomor 1, Mei 2022

berjualan seperti biasa sambil menunggu pembeli yang datang langsung ke tempat jualan dan tetap bertahan berjualan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Hal ini sejalan dengan penelitian tentang analisis pendapatan UMKM selama masa pandemi covid-19 ini yaitu diantaranya, penelitian yang dilakukan oleh Nova Yanti Maleha dkk, dengan judul “Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil di Desa Sugih Waras Kec. Teluk Gelam Kab. OKI” hasil penelitian yang telah dilakukan dari wawancara tersebut sebagian besar pedagang kecil menyatakan dimasa pandemi penjualan mereka mengalami penurunan yang sangat besar terutama pada pedagang kue keliling, warung sembako, warung makanan, warung kopi, dan warung makan lainnya dimana turunnya daya beli masyarakat, membuat pendapatan mereka menjadi berkurang bahkan beberapa pedagang tersebut mengalami kerugian dari pandemi ini hingga penutupan usahanya atau tidak berdagang lagi.

Menurut ibu Jumriah penjual gorengan, menjelaskan bahwa semenjak masa pandemi ini pendapatan penjualannya mengalami penurunan tapi tidak terlalu yang biasanya saya memperoleh pendapatan Rp.100.000-Rp.400.000 perhari sekarang sekitar Rp.300.000 perhari. Hal ini karena gorengan adalah salah satu makanan yang banyak diminati oleh masyarakat untuk di

Jurnal Manajemen dan Organisasi Review (MANOR)

E-ISSN 2716-148x P-ISSN 2657-0130

jadikan cemilan dan mudah di jangkau oleh para pembeli karena ibu Jumriah melakukan pemasaran usaha gorengannya tidak hanya secara *offline* tetapi juga secara *online* melalui salah satu media sosial yaitu aplikasi shopee food. Namun dalam situasi seperti ini ibu Jumriah juga mengalami kenaikan harga bahan seperti minyak dan cabe yang meningkat hingga 20%. Penurunan pendapatan terhadap jenis usaha gorengan ini tidak terlalu menurun karena gorengan banyak diminati oleh masyarakat dan harganya lebih terjangkau.

Hal ini sejalan dengan penelitian Nancy Diera Hamanay dkk yang berjudul “Dampak Covid-19 terhadap pendapatan UMKM pada pabrik usaha tahu amda” penelitian ini mengemukakan bahwa Dampak Covid-19 menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan pada UMKM Pabrik Usaha Tahu Amda sebanyak 36.03%. Pendapatan sebelum pandemi Covid 19 sebanyak Rp.250,800,000 dan sesudah pandemi Covid 19 sebanyak Rp.160,425,000, dengan selisih penurunan pendapatan sebanyak Rp. 90,375,000. Hal ini berarti dampak Covid-19 mampu menurunkan pendapatan yang cukup tinggi pada UMKM pabrik Usaha Tahu Amda.

Menurut Bapak Rijal seorang pemilik warung nasi, bahwa ia juga mengalami penurunan omset pendapatan penjualan selama pandemi tapi tidak terlalu yang biasanya Rp.800.000 perhari sampai

Vol. 4, Nomor 1, Mei 2022

Rp.500.000 perhari. Hal ini juga di sebabkan karena seperti yang kita ketahui bahwa makanan adalah kebutuhan pokok semua orang. Meskipun dalam kondisi seperti ini Kak rijal pemilik warung nasi tetap melakukan upaya untuk meningkatkan pendapatannya seperti mempertahankan dari segi rasa, menambah variasi menu dan pemanfaatan media sosial yaitu dengan melakukan penjualan secara *online* melalui aplikasi facebook.

Bapak Anhar seorang pelaku usaha counter pulsa dan kuota data, mengakui terdampak dan mengalami penurunan pendapatan sekitar 20% namun tidak mengalami kenaikan harga barang seperti usaha yang lain. Dengan kondisi seperti ini untuk menstabilkan pendapatan usaha kak Rijal melakukan upaya dengan cara penurunan harga barang untuk menarik pelanggan. Upaya ini dilakukan karena banyaknya pesaing yang berada sekitar tempat penjualan counter pulsa dan data tersebut. Namun demikian menurut kak Anhar usahanya akan tetap bisa bersaing dengan usaha lain pulsa dan voucher data dimasa sekarang sudah termasuk kebutuhan sehari-hari karena mengingat aktivitas masyarakat lebih banyak dilakukan dengan menggunakan sosial media atau secara *online*.

Kedua pembahasan diatas sejalan dengan penelitian Noorma Yunia yang berjudul “Dampak Covid-19 terhadap pelaku UMKM (studi Kasus Lebak, **Jurnal Manajemen dan Organisasi Review (MANOR)**

E-ISSN 2716-148x P-ISSN 2657-0130

Banten) “Berdasarkan hasil penelitian “Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pelaku UMKM” bukan hanya berpengaruh pada aktivitas penjualan, kebutuhan ekonomi keluarga, dan terhentinya aktivitas jual-beli yang dilakukan UMKM melainkan menyebabkan terjadinya penurunan yang sangat signifikan. Sehingga membutuhkan cara untuk membantu menanggulangi dampak yang terjadi pada permasalahan yang terjadi

Menurut kak Rifqi seorang penjual kosmetik, mengatakan juga mengalami penurunan pendapatan sekitar 25% dalam penjualan kosmetik, dan ia juga mengalami kenaikan harga barang sebesar 2% dari harga sebelumnya. Dalam kondisi seperti ini kak Rifqi melakukan inovasi dengan cara menawarkan produk yang lebih dikenal dikalangan masyarakat dan melakukan promosi jualannya dengan memanfaatkan sosial media/berjualan *online* dan memperbanyak relasi.

Ibu Besse Tenri Ajeng jenis seorang pelaku usaha laundry, menjelaskan bahwa pada awal pandemi mengalami penurunan pendapatan secara drastis dapat dikatakan hampir tidak ada pemasukan bahkan usahanya pernah mengalami penutupan kurang lebih 1 bulan karena adanya pemberlakuan kebijakan pemerintah yaitu mengenai pembatasan aktivitas seperti PSBB (pembatasan sosial berskala besar) yang membuat para pelanggan kami memutuskan untuk tidak

menggunakan jasa kami lagi, selain itu ibu Besse Tenri Ajeng mengalami juga peningkatan harga barang terhadap parfume laundry sekitar 5% yang membuat ibu Besse Tenri Ajeng melakukan penurunan harga laundry terhadap pelanggannya.

Hal yang sama juga dirasakan oleh Pak Nawir seorang penjual pakaian, mengatakan bahwa ia juga mengalami penurunan pendapatan secara drastis sampai 60% hal ini dikarenakan masyarakat sekarang lebih mementingkan keperluan sehari-hari dibandingkan membeli pakaian, dengan kondisi seperti ini pak Nawir mengatakan bahwa belum tentu usahanya ini dapat bertahan dan bersaing dengan jenis usaha lain karena setiap pembeli yang datang belum pasti mau membeli pakaian biasanya hanya menanyakan harga lalu pergi. Namun usaha ini tidak mengalami peningkatan harga dalam membeli barang keperluan usahannya.

Begitu juga yang dirasakan oleh ibu Lela seorang pelaku usaha tempat fotocopy, ia menjelaskan, semenjak adanya virus corona ini, ia mengalami penurunan pendapatan secara drastis hingga 50% dikarenakan kegiatan belajar mengajar semua dilaksanakan secara online jadi banyak pelajar/mahasiswa yang pulang kampung sedangkan usaha fotocopy ini kebanyakan dari kalangan masiswa/pelajar yang datang kemari untuk

fotocopy. Selain itu ia juga mengalami peningkatan harga barang yang diperlukan sampai 5%-10% yang membuat ibu Lela tidak melakukan upaya untuk meningkatkan pendapatannya selain dengan mengikuti saja kondisi yang ada.

Keempat pembahasan diatas sejalan dengan penelitian Khofifah Nur Ihza dengan judul “Dampak Covid-19 terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (Studi Kasus UMKM Ikhwa Comp Desa Watesprojo, Kemlagi, Mojokerto) ” “ bahwa akibat adanya Pandemi tiga sektor terkena dampak yang sangat serius, antara lain sektor pariwisata, perdangan dan investor. Perdagangan sangat terdampak dikarenakan mengalami penurunan pendapatan serta penurunan tingkat daya beli masyarakat, seperti halnya UMKM.

Berbeda hal dengan pak Abd. Sahid seorang penjual sembako, ia mengatakan bahwa iya tidak mengalami penurunan pendapatan selama pandemi ini kondisi pendapatan usahanya tetap stabil seperti biasa karena sembako adalah suatu kebutuhan pokok bagi semua orang yang harus dipenuhi dan dicari oleh semua orang dalam kondisi apapun. Kemudian ia mengatakan tidak ada upaya yang dilakukan selain dengan memberikan sikap ramah dan selalu tersenyum kepada orang-orang yang datang langsung ke tempat jualan, dan ia yakin bahwa usahanya ini dapat bertahan dan bersaing dengan usaha lainnya karena produk yang ia jual akan

selalu diminati dan dicari oleh semua orang.

Hal ini sejalan dengan penelitian Nur Sindi Janati yang berjudul “ Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Industri Rumahan Kemplang Di Wilayah Jakabaring Palembang)” penelitian ini menguraikan bahwa industry rumahan kerupuk/kemplang tetap bertahan untuk melakukan usahanya, serta pendapatan yang di peroleh industry rumahan kerupuk/kemplang cenderung stabil meski pada situasi pandei covid-19. Faktor yang mempengaruhi para pedagang kecil tetap melakukan perdagangan dimana adanya kesadaran untuk terus berjuang memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh pengusaha rumahan kemplang untuk meningkatkan penghasilan atau pendapatan yaitu dengan melakukan adaptasi terhadap perubahan pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari wawancara penelitian dan pembahasan “Analisis pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalanrea Kota Makassar” yang di peroleh dari 9 informan pelaku UMKM menghasilkan hasil sebagai berikut :

1. Dari jenis-jenis pelaku UMKM yang berada di wilayah Kelurahan Tamalanrea diketahui 5 jenis usaha yaitu penjual gorengan, penjual

kosmetik, counter pulsa dan data, warung nasi dan penjual bakso mengalami penurunan pendapatan tetapi tidak terlalu menurun. 1 jenis usaha yaitu penjual sembako diantaranya yang tidak mengalami penurunan pendapatan selama masa pandemi pendapatan usaha tersebut tetap stabil, Dan 3 jenis UMKM lainnya yaitu laundry, tempat fotocopy, dan penjual pakaian yang mengalami penurunan pendapatan secara drastis bahkan ada 1 jenis usaha yaitu laundry pada awal pandemi terpaksa harus menutup usahanya selama kurang lebih 1 bulan. Hal ini dikarenakan adanya kebijakan dari pemerintah yaitu penerapan PSBB dan pembatasan jam operasional berdagang.

2. Upaya yang dilakukan oleh sebagian pelaku UMKM yang berada di Kelurahan Tamalanrea untuk meningkatkan pendapatan tanpa melupakan kebijakan dari pemerintah yaitu dengan cara melakukan inovasi produk, menambah variasi menu/produk, penurunan harga, serta memanfaatkan sosial media dengan menjual secara *online* menggunakan aplikasi *shopee food* dan *faceebook*.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanum, N. (2017). Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Komsumsi Mahasiswa Universitas Samudradi Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomika*.
- Ihza, K. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Comp Desa Watesprojo, Kemlagi, Mojokerto). *Jurnal Inovasi Penelitian*.
- Komara B.D, S. H. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 342.
- Lumingkewas, V. A. (2013). Pengakuan Pendapatan Dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada PT.Bank Sulut. *Jurnal EMBA*.
- Maulana, A. (2018). Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Komsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen. *Journal Ekonomika Universitas ALmuslim Bireuen Aceh*.
- Mukoffi, A. dkk (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Umkm Pada Pabrik Usaha Tahu Amda. *Jurnal Akuntansi Kompetif*.
- Yunisvita. dkk. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pekerja Wanita Sebagai Ibu Rumah Tangga. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Wijaya. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumsi Kopi Di Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Keluarga dan Kons*.