



KAJIAN

DAMPAK PANDEMI COVID 19 TERHADAP UMKM DI KABUPATEN BULELENG



**KERJA SAMA
BADAN PENELITIAN, PENGEMBANGAN DAN INOVASI DAERAH
KABUPATEN BULELENG
DENGAN
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA SINGARAJA
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN

KAJIAN DAMPAK PANDEMI COVID 19 TERHADAP UMKM DI KABUPATEN BULELENG

Disetujui

Kepala Badan Penelitian, Pengembangan dan Inovasi Daerah
Kabupaten Buleleng
Selaku Ketua Tim Pengendali Mutu,


dr. GEDE WIARTANA, M.Kes.
NIP. 19620204 198711 1 002

RINGKASAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran: (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) kontribusinya terhadap neraca pembayaran. Selain itu, UMKM juga memiliki peran penting khususnya dalam perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta UMKM juga berperan dalam pembangunan ekonomi pedesaan.

Adanya *Coronavirus disease* 2019 (Pandemi Covid 19) di akhir tahun 2019 menjadi masalah dunia internasional termasuk di Indonesia. Pandemi Covid 19 memberikan implikasi ekonomi, sosial, dan politik hampir di seluruh negara, termasuk di Indonesia. Dampak ekonomi akibat pandemi Covid 19 juga dirasakan sektor UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng. Adapun dampak yang ditimbulkan oleh adanya pandemi ini meliputi 5 aspek yakni 1) Aspek penjualan. Rata-rata penurunan penjualan UMKM sebesar 61%, 2) Aspek laba usaha. Rata-rata penurunan laba usaha sebesar 61%, 3) Aspek permodalan. Jumlah UMKM yang mengalami permasalahan modal meningkat menjadi 71,4%, 4) Aspek jumlah karyawan. Pada aspek ini, UMKM melakukan pengurangan jumlah karyawan sebesar 22%, dan 5) Aspek kemampuan pembayaran angsuran bank. Hampir semua pelaku UMKM (terutama pelaku usaha mikro) mengalami kendala dalam melaksanakan kewajibannya terhadap perbankan. Penelitian ini juga menemukan bahwa pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng sudah menerapkan strategi penjualan *online*, meskipun belum semuanya. Jumlah UMKM yang melakukan strategi *online* meningkat saat adanya Covid 19. Kemampuan bertahan UMKM yang melakukan penjualan *online* lebih kuat dibandingkan UMKM yang hanya melakukan penjualan *offline*.

Berdasarkan hasil temuan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat diberikan rekomendasi untuk mempercepat pemulihan UMKM di Kabupaten Buleleng,

1. Bagi pemerintah Kabupaten Buleleng, hendaknya menyediakan tempat pusat pemasaran produk UMKM (sejenis pusat pasar oleh-oleh). Nantinya tempat tersebut akan dijadikan tempat promosi sekaligus tempat penjualan produk UMKM.
2. Bagi Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM, hendaknya melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang mendukung pemasaran berbasis online (*digital marketing*). Kegiatan tersebut hendaknya dilakukan secara berjenjang dan berkelanjutan untuk memastikan pelaku UMKM memiliki kemampuan dalam beradaptasi dengan perkembangan pasar. Adapun materi pelatihan yang dimaksud berupa: 1) Tata Kelola dan tata cara penggunaan media sosial, seperti facebook, Instagram, *marketplace*, dan sejenisnya. 2) Pengenalan dan implementasi *online mobilization mix* (bauran mobilisasi *online*) meliputi *share*, *hype*, *actionable*, *relevant* dan *emotional*. Bauran pemasaran ini sebagai respon adanya perubahan pasar. Era *connected society* adalah era dimana teknologi hadir dalam setiap aktivitas manusia dan merubah kehidupan manusia termasuk merubah pasar (perilaku konsumen). 3) Pelatihan untuk meningkatkan kemampuan *packaging* (kemasan produk). Kemampuan ini mutlak diperlukan sebagai wujud respon terhadap tuntutan pasar. 4) Pelatihan terkait *branding* produk. Selama ini kemampuan ini relatif terabaikan, karena ada kecenderungan pelaku UMKM lebih fokus dalam kegiatan produksi. 5) Pelatihan terkait *self motivation* (motivasi diri) dengan menghadirkan *coaching* atau motivator yang kompeten. Kegiatan ini penting dilakukan untuk memompa dan merawat semangat pelaku UMKM serta siap menghadapi segala tantangan yang ada.
3. Bagi Pelaku UMKM, mesti melakukan rekonstruksi diri dengan meningkatkan jiwa wirausaha, meningkatkan ketahananmalangan usaha, melakukan legalisasi usaha, dan terpenting hendaknya merubah cara berpikir sehingga lebih siap bertransformasi menuju *marketing digital syatem*.

SUMMARY

Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) were the lifeblood of the regional and national economy. In general, UMKM in the national economy had a role: (1) as a major player in economic activity, (2) the largest provider of employment, (3) an important player in local economic development and community empowerment, (4) creator of new markets and sources of innovation, and (5) its contribution to the balance of payments. In addition, UMKM also have an important role, especially in the perspective of employment opportunities and sources of income for the poor, income distribution and poverty reduction, and UMKM also played a role in rural economic development.

The existence of Coronavirus disease 2019 (Pandemic Covid 19) at the end of 2019 had become an international problem, including in Indonesia. The Covid 19 pandemic had economic, social and political implications in almost all countries, including Indonesia. The economic impact of the Covid 19 pandemic had also been felt by the UMKM sector in Buleleng Regency. The impact caused by this pandemic includes 5 aspects, namely 1) selling aspect. The average decline in selling of UMKM was 61%, 2) Business Revenue aspect. The average decrease in business revenue aspect was 61%, 3) Capital aspect. The number of UMKM experiencing capital problems increased to 71.4%, 4) The aspect of the number of employees. In this aspect, UMKM reduced the number of employees by 22%, and 5) The aspect of the ability to pay bank installments. Almost all UMKM (especially micro-entrepreneurs) experienced obstacles in carrying out their obligations to banks. This study also found that UMKM actors in Buleleng Regency had implemented an online sales strategy, although not all of them. The number of UMKM implementing online strategies increased during Covid 19. The survival capacity of UMKM that made online sales was stronger than UMKM that only made offline sales.

Based on the findings previously described, recommendations could be given to accelerate the recovery of MSMEs in Buleleng Regency.

1. *For the Buleleng Regency government, it should provide a marketing center for UMKM products (a kind of souvenir market center). Later, this place will be used as a promotion venue as well as a place to sell UMKM products.*
2. *For the Department of Trade, Industry, Cooperatives and UKM they should carry out training and mentoring activities that support online-based marketing (digital marketing). These activities should be carried out in stages and sustainably to ensure that UMKM players had the ability to adapt to market developments. The training material in question was in the form of: 1) Governance and procedures for using social media, such as Facebook, Instagram, marketplaces, and the like. 2) Introduction and implementation of the online mobilization mix, including sharing, hype, actionable, relevant and emotional. This marketing mix was a response to market changes. The era of connected society was an era where technology was present in every human activity and changes human life, including changing markets (consumer behavior). 3) Training to improve packaging capabilities (product packaging). This capability was absolutely necessary as a form of response to market demands. 4) Product branding related training. So far, this ability had been relatively neglected, because there was a tendency for UMKM actors to focus more on production activities. 5) Training related to self-motivation by presenting competent coaching or motivators. This activity was important to do to pump up and nurture the enthusiasm of UMKM players and to be ready to face all the challenges that exist.*
3. *For UMKM, they must carry out self-reconstruction by enhancing the entrepreneurial spirit, increasing the resilience of business misfortunes, legalizing business, and most importantly changing the way of thinking so that they were better prepared to transform into a digital marketing system.*

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa/Ida Sang Hyang Widhi Wasa karena atas berkat rahmat-Nya kajian “Dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng” dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

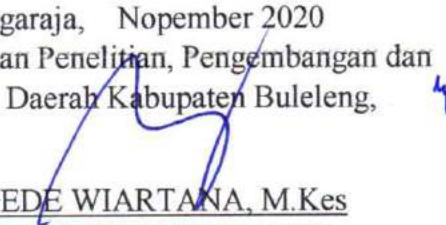
Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng dan menentukan langkah strategis yang dapat ditempuh untuk menyelamatkan UMKM di Kabupaten Buleleng, baik langkah yang diambil oleh pelaku UMKM maupun oleh pihak pemerintah.

Dalam kesempatan ini, tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah ikut berkontribusi di dalam penyelesaian kajian ini, yaitu:

1. Bapak Bupati Buleleng selaku Ketua Majelis Pertimbangan beserta seluruh anggota Majelis Pertimbangan;
2. Tim Pengendali Mutu Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Buleleng beserta seluruh anggota;
3. Tim Kelitbangan Kabupaten Buleleng beserta anggota;
4. Bapak Dr. I Nengah Suarmanayasa, S.E.,M.Si selaku tenaga ahli peneliti dari Universitas Pendidikan Ganesha; dan
5. Para Pimpinan Perangkat Daerah beserta seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam proses penyelesaian kajian ini.

Disadari sepenuhnya kajian ini masih memiliki banyak kekurangan, berkenaan dengan hal tersebut kritik dan saran yang konstruktif dari pembaca sangat diharapkan guna penyempurnaannya. Semoga kajian ini dapat dimanfaatkan oleh Organisasi Perangkat Daerah (OPD) Kabupaten Buleleng terkait untuk peningkatan kinerjanya dalam rangka mewujudkan masyarakat Buleleng yang mandiri, sejahtera dan berdaya saing berdasarkan *Tri Hita Karana*.

Singaraja, Nopember 2020
Kepala Badan Penelitian, Pengembangan dan
Inovasi Daerah Kabupaten Buleleng,


dr. GEDE WIARTANA, M.Kes
NIP. 19620204 198711 1 002

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
RINGKASAN	iii
SUMMARY	v
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Pokok Permasalahan	5
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4. Target/Sasaran	6
1.5. Ruang Lingkup/Batasan Kegiatan	6
1.6. Penerima Manfaat.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA... ..	7
2.1. Konsep UMKM.. ..	7
2.2. Klasifikasi UMKM	9
2.3. Asas dan Tujuan UMKM	9
2.4. Peran UMKM dalam Menggerakkan Ekonomi	9
2.5. Kekuatan dan Kelemahan UMKM	10
2.6. Konsep Covid 19	11
2.7. Dampak yang Ditimbulkan dari Covid 19	13
2.8. Studi Pendahuluan	13
BAB 3 METODE PENELITIAN	16
3.1 Rancangan Penelitian.....	15
3.2 Lokasi Penelitian	16
3.3 Populasi dan Sampel	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data	17
3.5 Waktu Penelitian.....	17
3.6 Teknik Analisis Data.....	18
BAB 4 ANALISA DATA.... ..	19
BAB 5 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	22
5.1 Dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng	22
5.2 Langkah Strategis UMKM dan Pemerintah Pasca Pandemi Covid 19	37

BAB 6	PENUTUP...	46
	4.1 Simpulan	46
	4.2 Rekomendasi	46
DAFTAR PUSTAKA.....		48
LAMPIRAN	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Jumlah UMKM Kabupaten/Kota di Provinsi Bali Tahun 2015-2019	2
Tabel 1.1	Data Pasien Terinfeksi Covid 19 Terbesar di Dunia.....	3
Tabel 3.1	Jadwal Kegiatan Penelitian.....	18
Tabel 4.1	Uji Statistik Dampak Covid 19 terhadap Penjualan UMKM	19
Tabel 4.2	Uji Statistik Dampak Covid 19 terhadap Laba UMKM.....	20
Tabel 4.3	Uji Statistik Dampak Covid 19 terhadap Jumlah Kayawan UMKM	20
Tabel 4.4	Uji Statistik Dampak Covid 19 terhadap Kemampuan Pembayaran Angsuran oleh Pelaku UMKM	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data UMKM Produktif Kabupaten Buleleng	50
Lampiran 2 Hasil Uji Statistik	54

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Permasalahan sekaligus tantangan pembangunan yang dihadapi pemerintah pusat dan daerah adalah kemiskinan, pengangguran dan kesenjangan. Pembangunan daerah adalah salah satu solusi untuk menjawab tantangan tersebut. Pembangunan daerah mempunyai tujuan utama yakni meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja bagi masyarakat. Untuk itu, pemerintah daerah dan masyarakat harus bersinergi dan secara bersama-sama mengambil inisiatif dalam pembangunan daerah. Pemerintah daerah dituntut dan harus mampu menaksir potensi sumber daya yang ada untuk merancang dan membangun perekonomian daerah (Arsyad, 2010).

Perekonomian daerah pada umumnya ditopang oleh kegiatan ekonomi berskala mikro, kecil dan menengah. Unit usaha yang masuk dalam kategori usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional (Hamid, 2010). UMKM merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran: (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) kontribusinya terhadap neraca pembayaran. Selain itu, UMKM juga memiliki peran penting khususnya dalam perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta UMKM juga berperan dalam pembangunan ekonomi pedesaan.

Provinsi Bali adalah salah satu daerah yang memiliki peran penting dalam menumbuhkan pariwisata dan usaha-usaha kecil seperti UMKM. Kontribusi sektor UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Provinsi Bali sangat besar. UMKM mampu menyerap jumlah tenaga kerja cukup besar. Oleh karena itu, keberadaan UMKM hendaknya terus diberdayakan. Dengan demikian diharapkan UMKM dapat berkembang menjadi lebih baik dan memacu tumbuhnya usaha-usaha lainnya sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat

(Wiryanto, 2012). Keberadaan UMKM di Bali tersebar di 9 kabupaten/kota. Perkembangan jumlah UMKM di Provinsi Bali selama periode tahun 2015-2019 mengalami peningkatan dari 265.558 unit pada tahun 2015 menjadi 327.353 unit pada tahun 2019 sebagaimana terlihat pada Tabel 1.1. Pada periode yang sama, jumlah UMKM terbanyak ada di Kabupaten Gianyar, dimana pada tahun 2015 terdapat jumlah UMKM sebanyak 91,511 unit namun jumlahnya mengalami penurunan drastis dan terlihat pada tahun 2019 menjadi 75,482 unit. Kenaikan jumlah UMKM terjadi di Kabupaten Jembrana, Tabanan, Klungkung, Buleleng, Karangasem dan Kota Denpasar.

Tabel. 1.1
Perkembangan Jumlah UMKM Kabupaten/Kota di Provinsi Bali
Tahun 2015-2019

No	Kabupaten/Kota	Tahun				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Jembrana	20.512	10.071	10.525	27.654	24.346
2	Tabanan	20.032	38.690	38.980	41.459	42.744
3	Badung	26.863	26.863	17.754	19.688	19.261
4	Gianyar	91.511	91.511	91.511	75.412	75.482
5	Klungkung	9.712	9.712	9.712	11.761	14.584
6	Buleleng	11.196	11.196	31.563	34.552	34.374
7	Bangli	35.263	42.924	43.948	44.068	44.068
8	Karangasem	38.954	28.989	38.954	39.551	40.468
9	Denpasar	11.515	30.694	30.840	31.826	32.026
	Bali	265.558	290.650	313.787	325.971	327.353

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Bali (2020)

Di akhir tahun 2019, masyarakat dunia dikejutkan dengan adanya *Coronavirus disease 2019* (Covid 19). Covid 19 telah menjadi masalah dunia internasional termasuk di Indonesia. Sampai dengan tanggal 30 Mei 2020, pasien terinfeksi Covid 19 di seluruh negara mencapai 6 juta lebih dengan angka kematian per 1 juta penduduk sebesar 47 orang (Wordometer, 2020). Tabel 1.2 menyajikan data pasien terinfeksi Covid 9 terbesar di dunia dan Indonesia. Apabila dilihat berdasarkan data tersebut, Indonesia menempati posisi ke-32 dunia untuk total kasus pasien terinfeksi Covid 19.

Tabel 1.2
Data Pasien Terinfeksi Covid 19 Terbesar di Dunia

No	Negara	Total Kasus	Meninggal	Jumlah Penduduk	Kematian/1 juta Penduduk
1	Amerika Serikat	1.792.822	104.523	330.827.597	316
2	Brasil	466.200	27.923	212.422.152	131
3	Rusia	387.623	4.374	145.928.996	30
4	Spanyol	285.644	27.121	46.853.964	580
5	Inggris	271.222	38.161	67.853.964	562
6	Italia	232.248	33.229	60.469.504	550
7	Perancis	186.835	28.714	65.260.761	440
8	Jerman	183.019	8.594	83.760.156	103
9	India	173.491	4.980	1.378.752.175	4
10	Turki	162.120	4.489	84.254.857	53
32	Indonesia	25.216	1.520	273.255.522	9
	Dunia	6.023.032	366.372	7.794.798.739	47

Sumber: BNPB (2020) dan Wordometer (2020).

Pandemi Covid 19 memberikan implikasi ekonomi, sosial, dan politik hampir di seluruh negara, termasuk di Indonesia (Pakpahan, 2020). *The World Trade Organisation* (WTO) memperkirakan bahwa volume perdagangan dunia secara global akan menurun sekitar 32% pada tahun 2020 (Islam, 2020). Pembatasan aktivitas masyarakat sebagai upaya penanganan pandemi Covid 19 telah menimbulkan kerugian ekonomi yang signifikan secara nasional (Hadiwardoyo, 2020). Sektor yang terkena dampak selama pandemi Covid 19 adalah transportasi, pariwisata, perdagangan, kesehatan dan sektor rumah tangga (Susilawati et al., 2020). Sedangkan menurut OECD (2020) dan Febrantara (2020) sektor usaha yang mendapatkan dampak signifikan adalah pariwisata dan transportasi.

Dampak ekonomi akibat pandemi Covid 19 juga dirasakan sektor UMKM. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi diketahui bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku UMKM terdampak pandemi Covid 19. Kebanyakan koperasi yang terkena dampak Covid 19 bergerak pada bidang kebutuhan sehari-hari, sedangkan sektor UMKM yang paling terdampak yakni makanan dan minuman. Kementerian Koperasi dan UMKM juga mengatakan bahwa koperasi yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga paling terdampak pada pandemi Covid 19. Para pengelola koperasi merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal, dan

terhambatnya distribusi. Sementara itu sektor UMKM yang juga merasakan dampak selama pandemi Covid 19 adalah industri kreatif dan pertanian.

Provinsi Bali sebagai daerah pariwisata juga merasakan dampak adanya pandemi Covid 19. Bulan Juni 2020, kedatangan wisatawan mancanegara (wisman) ke Bali hanya 32 kunjungan. Jumlah tersebut turun sedalam -11,11 persen dibandingkan dengan bulan Mei 2020 (*m-to-m*) yang sebanyak 36 kunjungan. Bila dibandingkan dengan bulan Juni 2019 (*y-on-y*) yang jumlah wisman mencapai 549.516 kunjungan, maka jumlah wisman pada Juni 2020 tercatat turun sedalam -99,99 persen.

Pandemi Covid 19 juga berdampak pada kondisi kemiskinan di Provinsi Bali. Jumlah penduduk miskin pada Maret 2020 bertambah sekitar 8,3 ribu orang dari September 2019. Jumlah penduduk miskin pada Maret 2020 sekitar 165,19 ribu orang, sedangkan pada bulan September 2019 berjumlah sekitar 156,91 ribu orang. Secara persentase, penduduk miskin di Bali pada Maret 2020 tercatat sebesar 3,78 persen. Hal tersebut menunjukkan adanya peningkatan 0,17 persen jika dibandingkan dengan kondisi September 2019 (3,61 persen).

Secara umum, perekonomian Bali merasakan dampak adanya pandemi Covid 19. Hal ini tercermin dari angka pertumbuhan ekonomi yang negatif. Ekonomi Bali pada triwulan II-2020 tercatat tumbuh negatif (menyusut atau berkontraksi) -7,22 persen, jika dibandingkan capaian triwulan I-2020 (*q-to-q*). Sedangkan jika dibandingkan dengan capaian triwulan yang sama tahun sebelumnya (*y-on-y*), ekonomi Bali triwulan II-2020 mencatatkan angka pertumbuhan negatif yang lebih dalam, yaitu sebesar -10,98 persen. Jika diakumulasikan dengan pertumbuhan triwulan I, maka selama semester I-2020, ekonomi Bali tercatat tumbuh negatif (menyusut atau berkontraksi) -6,13 persen (*c-to-c*).

Sektor UMKM di Kabupaten Buleleng dalam menopang perekonomian masyarakat Buleleng berkembang dengan baik. Perkembangannya dapat dilihat dari meningkatnya jumlah UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng. Tahun 2019 Buleleng memiliki UMKM sebanyak 34.374 unit. Jumlah ini sangat besar sehingga kontribusi UMKM terhadap perekonomian Buleleng sangat dirasakan terutama dalam hal penyerapan tenaga kerja. Namun sejalan dengan adanya

pandemi Covid 19 ini, UMKM menghadapi kendala dalam perkembangannya, diantaranya penurunan angka penjualan, kesulitan bahan baku, penurunan produksi, permodalan, terhambatnya distribusi, dan yang paling parah adalah PHK buruh. Untuk mengatasi hal tersebut dipandang perlu untuk menganalisa lebih mendalam permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Sehingga nantinya dapat diambil upaya dan atau kebijakan yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut. Harapannya UMKM tetap bisa eksis dalam menopang perekonomian Kabupaten Buleleng.

1.2 Pokok Permasalahan

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Apa dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng?
- b. Apa langkah strategis yang harus diambil oleh UMKM dan pemerintah untuk mempertahankan eksistensinya pada masa pasca pandemi Covid 19?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari kegiatan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menentukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Mengetahui dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng
- b. Menentukan langkah strategis yang harus diambil oleh UMKM dan pemerintah untuk mempertahankan eksistensinya pada masa pasca pandemi Covid 19

Berdasarkan maksud tersebut, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Mengetahui dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng.
- b. Menentukan langkah strategis yang harus diambil oleh UMKM dan pemerintah untuk mempertahankan eksistensinya pada masa pasca pandemi Covid 19

1.4 Target/Sasaran

Target/sasaran yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah terpecahkannya permasalahan yang dihadapi UMKM di masa pandemi Covid 19 melalui upaya dan atau kebijakan dari pemerintah

1.5 Ruang Lingkup/Batasan Kegiatan

Penelitian ini dilaksanakan oleh Badan Penelitian, Pengembangan dan Inovasi Daerah dengan ruang lingkup penelitian di lingkup Pemerintah Kabupaten Buleleng dan mengkhususkan lokasi penelitian pada Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Buleleng.

1.6 Luaran

Produk yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah buku laporan hasil penelitian Dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng dan ringkasan eksekutif dalam bentuk *soft* dan *hard copy*.

1.7 Penerima Manfaat

Penerima manfaat dari penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng, Pemerintah Daerah Kabupaten Buleleng, pelaku ekonomi lainnya dan masyarakat luas yang memerlukan informasi terkait penelitian ini

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep UMKM

UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, UMKM adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dimaksud dengan UMKM yaitu.

1. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

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 tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

World Bank menetapkan kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah berdasarkan jumlah tenaga kerja, jumlah pendapatan, dan jumlah aset. Kriteria usaha kecil dan menengah menurut *World Bank* meliputi:

- 1. *Micro Enterprise*, dengan kriteria :
 - a. Jumlah karyawan kurang dari 10 orang
 - b. Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 100 ribu
 - c. Jumlah aset tidak melebihi \$ 100 ribu
- 2. *Small Enterprise*, dengan kriteria :
 - a. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang
 - b. Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta
 - c. Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta
- 3. *Medium Enterprise*, dengan kriteria :
 - a. Jumlah karyawan maksimal 300 orang
 - b. Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta
 - c. Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta

2.2 Klasifikasi UMKM

Berikut ini akan ditampilkan dan dijelaskan secara singkat tentang klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah :

- a. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- b. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengerajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan sub kontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

2.3 Asas dan Tujuan UMKM

Ada beberapa asas yang dijadikan landasan oleh UMKM dalam menjalankan operasional usaha. Asas-asas tersebut meliputi kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional (pasal 2 UU. No.20 Tahun 2008). Lalu tujuan dari UMKM sebagaimana termaktub dalam pasal 3 UU. No.20 Tahun 2008 adalah menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

2.4 Peran UMKM dalam Menggerakkan Ekonomi

Kenyataan membuktikan bahwa selama krisis perekonomian, UMKM mampu bertahan menghadapi guncangan perekonomian. Selain UMKM tahan terhadap krisis, sektor UMKM nasional dikenal memiliki karakteristik positif seperti sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar, mengakomodasi peran masyarakat miskin dan dominan dalam struktur ekonomi. Berdasarkan data terakhir yang diperoleh, sektor tersebut memiliki jumlah pelaku usaha yang mencapai 51,3 juta unit usaha atau memiliki kontribusi sebesar 99%, menyerap

tenaga kerja 90,9 juta pekerja (97%), menyumbang PDB sebesar Rp2.609 triliun (55,6%), serta memberikan sumbangan devisa sebesar Rp183,8 triliun atau 20% (Abiaqsa, 2011).

UMKM mempunyai peran yang strategis dalam menggerakkan pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi, menjaga kestabilan perekonomian, dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan, mengembangkan dunia usaha, dan penambahan APBN dan APBD melalui perpajakan. Karena UMKM memiliki peran penting dalam pengembangan usaha di Indonesia, dan juga merupakan cikal bakal dari tumbuhnya usaha besar hendaknya sektor ini memperoleh perhatian khusus tidak hanya dari pemerintah dan investor, namun juga dari pelaku UMKM itu sendiri serta pihak perbankan. Perhatian dalam bentuk upaya pengembangan UMKM harus dilaksanakan secara terintegrasi dengan pembangunan ekonomi nasional dan berkesinambungan.

2.5 Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan mampu menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
- b. Sumber wirausaha baru, keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
- d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil dari industri besar atau industri yang lainnya
- e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari UMKM terdiri dari 2 faktor:

- a. Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM diantaranya:
 - a) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 - b) Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengaksesnya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.
 - c) Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
 - d) Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.
- b. Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

2.6 Konsep Covid 19

Covid 19 merupakan sejenis virus dari famili *Coronaviridae* yang menyebabkan penyakit menular dan mematikan yang menyerang mamalia seperti manusia pada saluran pernafasan hingga ke paru-paru. Pada umumnya pengidap Covid 19 akan mengalami gejala awal berupa demam, sakit tenggorokan, pilek dan juga batuk-batuk bahkan sampai parah dapat menyebabkan pneumonia. Virus ini dapat menular melalui kontak langsung dalam jarak dekat dengan pengidap Covid 19 melalui cairan pernafasan yang keluar dari tubuh penderita saat batuk atau mengeluarkan ludah dan riyak.

Covid 19 atau dikenal oleh masyarakat dengan sebutan virus corona adalah virus yang menyerang sistem pernapasan. Virus corona bisa menyebabkan gangguan pada sistem pernapasan, pneumonia akut, sampai mati. Ini merupakan virus jenis baru yang menular ke manusia. Virus ini bisa menyerang siapa saja, baik bayi, anak-anak, orang dewasa, maupun lansia. Infeksi virus ini disebut

Covid 19. Virus ini awalnya ditemukan di Kota Wuhan, Cina pada akhir Desember 2019. Virus ini menular dengan cepat dan menyebar di berbagai wilayah lain di Cina bahkan ke beberapa negara termasuk Indonesia.

Asal mula virus corona pertama kali muncul di pasar hewan dan makanan laut di Kota Wuhan. Kemudian dilaporkan banyak pasien yang menderita virus ini dan ternyata terkait dengan pasar hewan dan makanan laut tersebut. Di pasar tersebut dijual hewan liar seperti ular, kelelawar, dan ayam. Diduga virus ini berasal dari kelelawar. Diduga pula virus ini menyebar dari hewan ke manusia, dan kemudian dari manusia ke manusia. Ada beberapa cara penularan virus corona dari manusia ke manusia lainnya:

- a. Transmisi dari cairan : air dapat membawa virus dari pasien ke orang lain yang berada dalam jarak sekitar satu meter. Air yang dimaksud biasanya berupa cairan tubuh yang keluar saat berbicara, batuk, bersin, maupun yang lainnya.
- b. Transmisi dari udara : virus corona dapat menyebar melalui udara dalam jarak jauh. Cara penularan hampir sama dengan cara virus flu, SARS, variola yang menular dari satu orang ke orang lainnya.
- c. Transmisi kontak : virus dapat menular melalui kontak langsung dengan kulit atau selaput lendir. Ini juga bisa terjadi melalui darah yang masuk ke tubuh atau mengenai selaput lendir.
- d. Transmisi dari hewan : orang yang menjual dan mendistribusikan hewan liar yang membawa virus corona dapat tertular melalui kontak tersebut.
- e. Kontak dekat dengan pasien : keluarga orang yang tinggal serumah, petugas medis bahkan orang yang sempat berada dekat dengan pasien rentan untuk tertular dengan virus ini.

Virus ini bisa mati dalam rentang waktu 5-7 hari, masa inkubasi corona paling pendek berlangsung selama dua sampai tiga hari. Sedangkan paling lama bisa mencapai 10 hingga 12 hari. Ini adalah rentang waktu yang dibutuhkan oleh virus untuk menjangkit dan menampakkan gejala-gejala awal. Dalam masa ini virus corona sulit untuk dideteksi. Virus corona sangat sensitif terhadap panas dengan suhu setidaknya 56 derajat celsius selama 30 menit. Virus corona belum bisa diobati dengan penanganan medis apa pun. Walau demikian, sebenarnya

virus corona yang masuk ke dalam tubuh manusia bisa mati dalam rentang waktu 5-7 hari. Dengan sistem imun tubuh yang cukup baik, virus corona tak mudah menyebar ke seluruh anggota tubuh.

2.7 Dampak Yang Ditimbulkan dari Covid 19

Banyak sekali dampak yang ditimbulkan dari munculnya penyakit corona ini. Tidak hanya di Indonesia saja melainkan di seluruh dunia merasakan dampaknya. Pandemi virus corona yang menyebabkan Covid 19 semakin memberi pukulan keras terhadap ekonomi global. Banyak sekali pabrik serta sektor lain mengalami kesulitan karena wabah ini. Dampak yang ditimbulkan dan untuk mencegah penyebaran virus ini, pemerintah menutup semua aktivitas di luar ruangan. Selain itu bagi yang ingin bepergian harus menggunakan alat perlindungan diri seperti masker.

Pemerintah juga memberlakukan langkah pembatasan sosial atau social distancing dalam meredam dampak, dari kebijakan yang telah diberlakukan pemerintah juga telah menyiapkan sejumlah insentif demi menjaga daya beli masyarakat. Dan menurut saya ini adalah langkah yang baik. Dan lebih baik pemerintah fokus serta konsentrasi untuk menghentikan penyebaran corona. Pemerintah juga memberikan bantuan antara lain penambahan PKH, kartu sembako, peningkatan kartu pra kerja, pembebasan biaya listrik, insentif perumahan, pajak dan lain-lain.

2.8 Studi Pendahuluan

Beberapa penelitian terkait dampak covid 19 terhadap perekonomian sudah dilakukan. Sarmigi (2020) melakukan penelitian tentang pengaruh Covid 19 terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci. Penelitian ini dilakukan dalam rentang waktu bulan Maret samai Mei 2020. Dengan menggunakan sampel UMKM sebanyak 150 sampel dan dianalisis dengan regresi sederhana didapatkan hasil bahwa Covid 19 memiliki pengaruh negatif terhadap perkembangan UMKM. Artinya setiap kenaikan satu satuan Covid 19 akan menyebabkan penurunan UMKM. Sehingga menyebabkan UMKM mengalami perlambatan

dalam perkembangan usahanya. Adapun besaran pengaruhnya adalah sebesar 4,1 persen.

Sugiri (2020), melakukan penelitian dengan judul menyelamatkan UMKM dari dampak Covid 19. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang berasal dari berbagai literatur seperti buku, artikel, serta *homepage* untuk mengakses data dan informasi terkini berkaitan dengan kebijakan penyelamatan UMKM dari dampak Covid 19. Menggunakan analisis deskriptif, penelitian ini menemukan bahwa keberhasilan kebijakan penyelamatan UMKM dari dampak pandemi Covid 19 perlu didukung dengan strategi jangka pendek dan jangka panjang untuk menjaga kesinambungan UMKM. Strategi jangka pendek berkaitan dengan penerapan protokol kesehatan yang ketat, memberi peluang dan dorongan layanan digital sebagai pendukung UMKM, sosialisasi asosiasi pelaku usaha, penyederhanaan proses administrasi, serta upaya mendorong perubahan strategi bisnis. Strategi jangka panjang berkaitan dengan upaya menyiapkan peta jalan pengembangan UMKM, membangun teknologi digital sebagai *platform* dalam proses bisnis UMKM, pengembangan model bisnis UMKM yang modern, serta mendorong kolaborasi pemerintah dengan korporasi dalam memberdayakan UMKM.

Mahfudz (2020), melakukan penelitian tentang dampak pandemi Covid 19 terhadap manajemen industri perbankan syariah. Penelitian ini merupakan analisis komparatif dan menggunakan sampel 5 bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada Desember sampai Maret 2020 semua bank mengalami gejala pada fungsi intermediasinya yang cenderung menurun baik dari pembiayaan maupun penghimpunan dana. Sementara itu, Bank Syariah menerapkan berbagai kebijakan diantaranya pembatasan layanan melalui tatap muka langsung, memberikan kebijakan restrukturisasi kepada nasabah yang terdampak dan pemanfaatan aplikasi digital.

Maryanti, dkk (2020), melakukan penelitian tentang Pandemi Covid 19 dan implikasinya pada perekonomian NTB. Covid 19 mempengaruhi fundamental perekonomian NTB. Hal ini bisa dilihat dari terpukulnya beberapa sektor yang menjadi tumpuan ekonomi NTB seperti industri pariwisata, pertambangan dan sektor lainnya. Bahkan diprediksi perekonomian NTB akan terkoreksi pada angka

3-4 persen. Terdapat 3 skenario perekonomian yang akan dihadapi NTB ditengah situasi pandemi ini, yaitu tren pertumbuhan jangka panjang yang rendah, *rebound* pertumbuhan yang kuat, dan penurunan berkepanjangan tanpa pemulihan ekonomi. Pemprov NTB saat ini memiliki dua fokus utama untuk terhindar dari skenario ekonomi terburuk. Fokus dalam penanganan medis dan fokus menangani dampak negatif Covid 19 pada ekonomi. Beberapa langkah yang dilakukan adalah memangkas belanja yang bukan prioritas, realokasi anggaran, menjaga daya beli masyarakat dan mewujudkan stimulus-stimulus ekonomi di daerah yang tepat sasaran.

Hanoatubun (2020) melakukan penelitian untuk mengetahui dampak Covid 19 terhadap perekonomian Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya berbagai dampak yang terjadi pada perekonomian Indonesia. Beberapa diantaranya terjadi kesusahan dalam mencari lapangan pekerjaan, susah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan juga tidak mempunyai penghasilan dalam memenuhi kebutuhan hidup dan juga banyak kesusahan yang dirasakan dalam semua bidang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode gabungan (*mixed method*) yaitu metode kuantitatif dan kualitatif deskriptif. Metode kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dari hasilnya. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan filsafat *post positivisme* yang digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah dimana peneliti sebagai instrumen kunci dan hasil penelitiannya lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2009). Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mendeskripsikan suatu variabel, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan variabel satu dengan variabel lainnya. Penggunaan metode kualitatif deskriptif bertujuan untuk memberikan deskripsi serta mendapatkan gambaran yang jelas yang berguna untuk menjawab rumusan masalah, yaitu mengenai dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM dan langkah strategis yang harus diambil oleh UMKM dan pemerintah untuk mempertahankan eksistensinya pada masa pasca pandemi Covid 19.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Buleleng. Penelusuran terhadap kondisi UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng diharapkan dapat memberi penjelasan tentang dampak Covid 19 terhadap UMKM dan langkah strategis yang dapat dilakukan untuk keluar dari kondisi tersebut.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang sudah ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulan (Sugiyono, 2011). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng. Sedangkan sampel adalah wakil populasi dimana merupakan bagian dari karakteristik yang dimiliki

oleh populasi tersebut. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan menetapkan ciri-ciri khusus seperti UMKM yang aktif dan produktif serta pernah beberapa kali terlibat dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Buleleng.

3.4 Teknik Pengambilan Data

Data dikumpulkan melalui observasi, pencatatan dokumen (studi pustaka), kuesioner dan wawancara terstruktur yang menggunakan instrumen berupa pedoman wawancara yang memuat pertanyaan mengenai dampak yang ditimbulkan oleh Pandemi Covid 19 terhadap UMKM. Wawancara dilakukan hingga data mengalami saturasi dan tidak ada penambahan data baru. Selanjutnya, untuk mendapatkan informasi mendalam tentang tingkatan persepsi dan pengalaman yang dimiliki oleh pelaku UMKM maka akan dilakukan *Focus Group Discussion* (FGD). FGD dilakukan sebanyak 2 kali. FGD pertama, menghadirkan para pelaku UMKM dan FGD yang kedua menghadirkan SKPD-SKPD terkait dan camat se-Kabupaten Buleleng.

3.5 Waktu Penelitian

Pelaksanaan penelitian dimulai dari tahap persiapan, pembuatan usulan/proposal penelitian, survey data lapangan (observasi) dan dilanjutkan dengan analisa data sampai penulisan laporan penelitian. Penelitian ini, ditargetkan rampung dalam kurun waktu 3 bulan, terhitung sejak Bulan Agustus hingga Bulan Oktober 2020.

Tabel 3.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Bulan											
		Agustus				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan	■											
2	Pengumpulan Data		■	■	■								
3	Tabulasi Data					■	■	■					
4	Analisa Data								■	■	■		
5	Penyusunan Draft Laporan										■	■	
6	Rapat Hasil Penelitian												■
7	Finalisasi Laporan Akhir												■
8	Pencetakan dan distribusi												■

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji dua sampel berpasangan dengan metode Wilcoxon. Teknik ini digunakan untuk mengetahui/menguji dampak Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng. Perhitungan dalam uji ini dibantu oleh *software* SPSS 20.0. Untuk menjawab rumusan masalah kedua menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Analisis dan interpretasi data dilakukan menggunakan model analisis yang terdiri dari tiga tahapan meliputi reduksi data, *display* data serta penarikan dan verifikasi kesimpulan.

BAB 4

ANALISA DATA

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab 2 permasalahan yakni 1) untuk mengetahui dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM dan 2) untuk menentukan langkah strategis yang dapat ditempuh untuk menyelamatkan UMKM di Kabupaten Buleleng. Sebelum menjawab 2 permasalahan tersebut, maka terlebih dahulu akan dilakukan uji statistik untuk menjawab pertanyaan, apakah pandemi Covid-19 berdampak terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng. Untuk mengetahui jawaban tersebut maka digunakan uji statistik yaitu uji data berpasangan dengan menggunakan metode Wilcoxon. Indikator yang digunakan untuk melihat dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM berupa penjualan, laba usaha, permodalan, kemampuan pembayaran angsuran bank, dan jumlah karyawan. Hasil uji statistik dampak Covid 19 terhadap penjualan usaha UMKM nampak pada Gambar 4.1 berikut.

Tabel 4.1
Uji Statistik Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Penjualan UMKM

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-4.783 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Berdasarkan hasil olahan SPSS, ditemukan *P-value* sebesar 0,00 (*2-tailed*). Angka ini lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan UMKM menurun saat adanya Covid 19 apabila dibandingkan dengan sebelum Covid 19. Hasil uji statistik dampak pandemi Covid 19 terhadap laba usaha UMKM nampak pada Tabel 4.2. Pada tabel tersebut ditunjukkan bahwa *P-value* sebesar 0,00 (*2-tailed*). Angka ini lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa laba UMKM menurun saat adanya Covid 19 apabila dibandingkan dengan sebelum Covid 19.

Tabel 4.2
Uji Statistik Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Laba UMKM

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-4.462 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Hasil uji statistik dampak pandemi Covid 19 terhadap jumlah karyawan yang bekerja pada UMKM nampak pada Tabel 4.3. Pada tabel tersebut ditunjukkan bahwa *P-value* sebesar 0,007 (2-tailed). Angka ini lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah karyawan UMKM menurun saat adanya Covid 19 apabila dibandingkan dengan sebelum Covid 19.

Tabel 4.3
Uji Statistik Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Jumlah Karyawan UMKM

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-2.684 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.007

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Hasil uji statistik dampak Covid 19 terhadap kemampuan pembayaran angsuran bank oleh pelaku UMKM nampak pada Tabel 4.4. Pada tabel tersebut ditunjukkan bahwa *P-value* sebesar 0,012 (2-tailed). Angka ini (0,006) lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan pembayaran angsuran oleh pelaku UMKM menurun saat adanya Covid 19 apabila dibandingkan dengan sebelum Covid 19.

Tabel 4.4
 Uji Statistik Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Kemampuan Pembayaran
 Angsuran Bank oleh Pelaku UMKM

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-2.521 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.012

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

BAB 5

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng

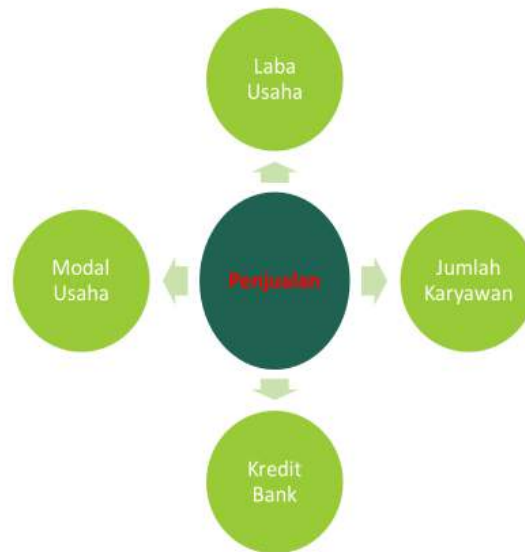
Berdasarkan pada hasil kuesioner dan wawancara yang dilakukan terhadap pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng, maka ditemukan hasil bahwa secara umum pelaku UMKM terkena dampak baik secara langsung maupun tidak langsung. Sebanyak 45,71% UMKM tidak mengalami permasalahan akibat Covid-19. Adapun UMKM yang tidak mengalami permasalahan tersebut, adalah UMKM yang bergerak dibidang kesehatan, makanan dan pengolahan pangan. Hal ini menunjukkan, dimasa Covid-19 masyarakat tetap membutuhkan makanan untuk meningkatkan imun tubuh dan alat-alat kesehatan. Bahkan saat adanya Covid-19, industri makanan menjadi barang yang paling dicari oleh masyarakat untuk bekal dirumah (*work from home*). Demikian juga dengan alat-alat kesehatan, sempat mengalami lonjakan permintaan dan lonjakan harga. Hal ini disebabkan karena adanya rumor beberapa alat-alat kesehatan seperti masker, *handsanitizer*, alkohol dan lainnya akan langka dipasaran. Akibatnya masyarakat memborong alat-alat kesehatan yang ada di pasaran, yang mengakibatkan kelangkaan barang dan terjadinya kenaikan harga. Kondisi ini tidak berlangsung lama, karena pemerintah mampu mengendalikan pasar dan membuat kebijakan yang pro terhadap penyediaan alat-alat kesehatan bagi masyarakat, bahkan memberikan sumbangan secara gratis.

Namun demikian ternyata dampak negatif Covid-19 terhadap UMKM sebesar 54,29%. Hal ini disebabkan oleh beberapa kebijakan berkaitan dengan: (1) pembatasan buka toko, warung, kios dan pasar, (2) kebijakan *work from home* dan adanya sistem *sift* antar pegawai, dan (3) pembatasan terhadap keramaian atau kerumunan. Kebijakan pembatasan buka toko, warung, kios dan pasar menyebabkan lesunya perekonomian dan masyarakat menjadi enggan untuk berbelanja. Masyarakat hanya akan membeli barang-barang kebutuhan pokok, sedangkan barang-barang yang dinilai masih produktif secara ekonomi masih tetap diberdayakan. Demikian juga dengan UMKM yang melakukan penjualan secara terbatas baik di pasar, warung-warung, kios dan perumahan pribadi. Disisi

lain kebijakan *work from home* bagi pegawai kantoran menjadikan proses permintaan semakin menurun. Karena hampir semua pegawai kantoran bekerja dari rumah, maka mereka memiliki waktu untuk memasak buat keluarganya dan enggan untuk keluar membeli makanan. Bahkan beberapa produk yang sebelumnya wajib dibeli kini dibuat di rumah, sehingga mampu mengisi waktu luang. Terlebih kebijakan pelarangan terhadap kerumunan menjadikan tempat-tempat wisata menjadi sepi, bahkan tutup. Hari sabtu dan hari minggu yang biasanya digunakan untuk liburan dan membeli aneka makanan, minuman dan mainan dengan adanya pembatasan kerumunan tidak terjadi lagi.

Adapun dampak pandemi Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng, yaitu permasalahan pada proses distribusi bahan baku, penurunan laba, penurunan penjualan, pengurangan jumlah karyawan dan permodalan. **Pertama**, proses distribusi bahan baku yang lambat menyebabkan adanya beberapa kelangkaan bahan baku yang digunakan untuk membuat produk UMKM. Pada bulan pertama Covid 19 pembatasan skala besar yang diterapkan di beberapa daerah dan adanya aturan perizinan untuk melewati pelabuhan dengan menyerahkan surat bebas Covid 19 menyebabkan distribusi tidak berjalan dengan baik. Bahkan, beberapa produk yang sebelumnya bisa keluar masuk di Kabupaten Buleleng mengalami kelangkaan. Hal ini juga disebabkan efek panik dari konsumen dengan memborong produk-produk tertentu, sehingga mengalami kelangkaan di Pasaran. Pada awal pandemi Covid-19 sebagian besar masyarakat takut untuk keluar dan tidak berani bertemu dengan orang lain, karena takut terpapar dengan Covid-19 yang dinilai mematikan. Hampir tiga bulan lebih jalanan menjadi sepi dengan lalu-lalang kendaraan, termasuk lalu-lalang kendaraan yang mengangkut bahan baku berbagai produk UMKM. Namun kondisi ini tidak berlangsung lama, karena saat ini distribusi barang sudah berjalan dengan normal. Masyarakat telah mendapatkan edukasi dengan baik dari pemerintah dengan menerapkan protokol kesehatan, yaitu dengan cara selalu menggunakan masker, mencuci tangan dengan sabun dan menjaga jarak. Akhirnya masyarakat dengan kebijakan yang lebih longgar dari pemerintah melakukan aktifitas, walaupun masih bersifat terbatas. Secara skematik dampak

pandemic Covid-19 terhadap produktivitas UMKM di Kabupaten buleleng dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.1.
Dampak Covid Terhadap Produktivitas UMKM

Kedua, terjadinya penurunan terhadap laba. Laba adalah peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil dari penanaman modal setelah dikurangi biaya-biaya terkait penanaman modal tersebut. Laba juga dapat dimaknai sebagai selisih harga penjualan dengan biaya produksi. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2001), bahwa laba atau laba bersih merupakan laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi-laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya. Laba dapat dibedakan menjadi dua, yakni pengertian secara ekonomi murni maupun pengertian secara akuntansi. Laba dalam ilmu ekonomi dapat diartikan sebagai keuntungan yang didapat oleh seorang investor dalam suatu kegiatan bisnisnya. Hal ini tentu sudah dikurangi dengan biaya operasional yang ada di suatu bisnis yang dijalankan. Hal ini akan memberikan kemudahan dalam memahami laba atau yang secara umum dikenal dengan kata keuntungan. Sementara itu, laba menurut ilmu akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya yang dikeluarkan pada saat produksi. Unsur unsur laba dapat dibedakan menjadi: (1) pendapatan, yaitu suatu hasil dari apa yang dikerjakan oleh seseorang, Nah,

pendapatan ini dapat dipahami sebagai gaji atau hal yang didapatkan setelah bekerja atau setelah melakukan suatu bisnis, (2) beban, yaitu hal yang harus dikeluarkan atau apa yang harus dipertanggungjawabkan seseorang untuk mendapatkan sebuah hasil yang diharapkan. Beban tersebut akan sangat penting untuk dipenuhi sehingga Anda akan mendapatkan keuntungan atau laba yang Anda cari, (3) biaya adalah suatu yang harus dikorbankan dalam suatu bisnis atau usaha. Dalam hal ini, biaya dapat diartikan sebagai hal yang harus menjadi kas dalam suatu bisnis. Biayalah yang digunakan sebagai alat penggerak bisnis agar tetap berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan yang sesuai dengan harapan, (4) keuntungan dan kerugian dipahami oleh banyak orang bahkan oleh orang-orang yang tidak berkecimpung di dunia ekonomi. Dalam hal ini, keuntungan merupakan salah satu hal yang akan didapatkan oleh seseorang yang melakukan bisnis. Hal ini akan membuat orang mendapatkan pendapatan mereka. Selain itu, kerugian adalah suatu hal yang dihindari oleh semua pemilik usaha, dan (5) penghasilan, yaitu hasil akhir dari bisnis. Penghasilan inilah yang dapat digunakan untuk kehidupan. Tidak ada hal yang tidak dapat dilakukan untuk memberikan penghasilan yang tinggi. Segala macam cara dapat dilakukan sehingga suatu bisnis dapat memperoleh laba yang tinggi.

Penurunan penjualan produk menyakut kuantitas, jenis produk dan jumlah laba UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng. Kuantitas adalah jumlah produk yang laku tiap hari dan tiap bulannya mengalami penurunan. Demikian juga dengan jenis produk yang laku dijual setiap hari dan setiap bulannya menunjukkan tren menurun semenjak pandemi Covid 19 terjadi. Kondisi ini berimplikasi pada penurunan laba atau pendapatan UMKM yang mengalami penurunan secara signifikan. Analisis statistik menunjukkan rata-rata penurunan laba UMKM di Kabupaten Buleleng sebesar 61%.

Ketiga, adanya penurunan penjualan. Berdasarkan pada analisis data dapat diketahui bahwa penurunan penjualan UMKM di Kabupaten Buleleng sebesar 61%. Aktivitas penjualan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk meraih keuntungan. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan

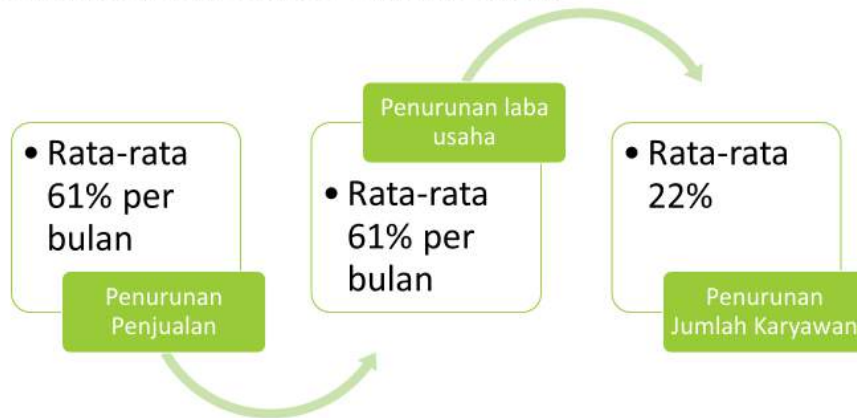
adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan (*sales*) adalah aktivitas atau bisnis dalam menjual produk atau jasa. Pengertian penjualan secara umum adalah kegiatan jual beli dijalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah. Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Penjualan ini dapat dilakukan dengan berbagai metode, seperti penjualan langsung serta agen penjualan. Tujuan utama penjualan adalah mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Dalam pelaksanaannya, penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya kontribusi dari pelaku yang bekerja, seperti pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Adapun jenis-jenis penjualan yang diantaranya yaitu: (1) *trade selling*, yaitu suatu jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir, tujuan utamanya untuk dijual kembali, (2) *technical selling*, yaitu suatu cara atau usaha-usaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada konsumen atau pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal yang satu ini wirausaha tersebut mempunyai tugas utama untuk mengidentifikasi dan juga menganalisa segala macam masalah yang dihadapi oleh pembeli, lalu setelah itu menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan bisa mengatasi masalah si konsumen dan pembeli, (3) *missionary selling*, yaitu suatu bentuk wirausaha dimana pengusaha atau perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya dengan cara mendorong pembeli dan tentu saja untuk membeli produk atau jasanya. Dalam hal ini pengusaha atau perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur tersendiri dalam menyalurkan atau mendistribusikan produk maupun jasanya, dan (4) *new business selling* yaitu suatu usaha-usaha untuk

membuka transaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen.

Gambar berikut menjelaskan dampak penurunan penjualan yang akan berdampak pula pada penurunan laba usaha dan penurunan jumlah karyawan.

Dampak Pandemi Covid-19 terhadap UMKM



Keempat menyebabkan terjadinya pengurangan jumlah karyawan. Setiap perusahaan membutuhkan karyawan sebagai tenaga yang menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam organisasi perusahaan. Karyawan merupakan aset terpenting yang memiliki pengaruh sangat besar terhadap kesuksesan sebuah perusahaan. Tanpa mesin canggih, perusahaan dapat terus beroperasi secara manual, akan tetapi tanpa karyawan, perusahaan tidak akan dapat berjalan sama sekali. Karyawan adalah mereka yang berkerja di suatu perusahaan atau lembaga untuk mengerjakan tugas operasional dan mengharapkan balas jasa berupa komisi (uang). Menurut Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan pasal 1 ayat 2 menyebutkan bahwa karyawan adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat, baik didalam maupun diluar hubungan kerja. Dari definisi tersebut maka yang dimaksud dengan tenaga kerja yang melakukan pekerjaan didalam hubungan kerja adalah tenaga kerja yang melakukan pekerjaan pada setiap bentuk usaha (perusahaan) atau perorangan dengan menerima upah termasuk tenaga kerja yang melakukan pekerjaan diluar hubungan kerja. Menurut Hasibuan (2003), Karyawan adalah orang penjual jasa

(pikiran atau tenaga) dan mendapat kompensasi yang besarnya telah ditetapkan terlebih dahulu. Subri (2003), mengemukakan karyawan adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu Negara yang memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

Jika dikelompokkan berdasarkan statusnya, karyawan dalam perusahaan dapat dibagi menjadi dua jenis kelompok karyawan yaitu karyawan tetap dan karyawan tidak tetap (kontrak). Karyawan tetap, yaitu karyawan yang memiliki masa kerja lebih lama atau tidak tertentu kecuali masa kerja diakhiri secara sepihak dan ada masa percobaannya. Jenis pekerjaan karyawan tetap merupakan pekerjaan yang selalu ada setiap waktu misalnya sebuah perusahaan yang harus bekerja sesuai target tentu saja membutuhkan karyawan tetap agar produk yang dihasilkan dapat tersedia tepat waktu dan perusahaan berjalan secara efektif. Saat pengunduran diri atau pemutusan hubungan kerja (PHK), karyawan tetap akan mendapatkan pesangon (uang penghargaan dari perusahaan bagi yang telah bekerja minimal 3 tahun). Karyawan tidak tetap (Kontrak), yaitu karyawan yang bekerja sesuai perjanjian tertulis dan biasanya maksimal 2 tahun dan dapat diperpanjang satu kali dan tidak terdapat masa percobaan saat mulai bekerja. Jenis pekerjaan yang biasanya dilakukan oleh karyawan kontrak adalah jenis pekerjaan musiman, pekerjaan yang biasa diselesaikan dalam waktu beberapa bulan saja, pekerjaan yang sekali selesai atau hanya pekerjaan yang bersifat sementara, contohnya pemasaran produk. Saat karyawan tidak tetap yang sudah habis masa kontraknya tidak akan mendapatkan uang pesangon dan apabila karyawan kontrak mengundurkan diri sebelum masa kontrak habis, maka akan dikenakan denda atau wajib membayar ganti rugi sebesar gaji karyawan sampai batas akhir waktu perjanjian yang telah disepakati di awal.

Ditinjau dari tipenya, karyawan dapat dibedakan menjadi beberapa tipe, yaitu: (1) karyawan tipe *freeloader*, yaitu orang yang mencari suatu pendapatan dan tidak begitu menghiraukan pekerjaan. Para pekerja dengan tipe ini biasanya sangat tampak semangat dan memikat diawal pekerjaannya. Namun seiring berjalannya waktu, mereka perlahan menunjukan sikap aslinya yang selalu mengelakkan pekerjaan dan menunjukan peningkatan-peningkatan kecil itupun

hanya pada saat mereka diperhatikan, (2) karyawan tipe worker, yaitu orang yang bekerja dengan sungguh-sungguh dan benar-benar ingin memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan atau tempat ia bekerja. Seorang tipe pekerja biasanya sangat disiplin, jujur, dan memberikan contoh yang baik. Karena dalam diri mereka tanggung jawab pada pekerjaan telah mengalahkan kebutuhan akan kelangsungan finansial, dan (3) karyawan tipe *entrepreneur*, yaitu karyawan yang mengejar tujuan yang lebih tinggi, motivasi utama mereka melebihi kebutuhan mereka atas uang dan mereka mempunyai visi-misi yang jelas dan terarah dan selalu memberikan yang terbaik.

Adapun peran dan tanggungjawab karyawan terhadap perusahaan, yaitu: (1) mematuhi peraturan yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan biasanya memiliki peraturan tersendiri untuk dipatuhi oleh semua karyawan. Misalnya, datang tepat waktu, memakai pakaian kerja yang sopan dan rapi atau memakai seragam kerja bagi perusahaan atau kantor menerapkan atau mengadakan seragam kerja, (2) menjaga stabilitas pekerjaan. Menjaga stabilitas pekerjaan merupakan sebuah tantangan, penurunan dan peningkatan produktivitas kerja adalah fase yang pasti ada dan akan terus terjadi. Demi keberlangsungan bisnis pada sebuah perusahaan, para karyawan harus menghadapi berbagai tantangan untuk menjaga stabilitas kerja seperti tidak memperpanjang waktu istirahat dan menggunakan waktu istirahat secara bijak, (3) menghormati semua orang. Seorang karyawan tidak boleh hanya menghormati atasannya saja, karyawan juga harus menghormati rekan kerjanya dan juga kliennya. Rasa hormat pada sesama rekan kerja merupakan bentuk apresiasi bahwa mereka adalah rekan yang dapat diajak bekerja sama dengan baik, (4) menjaga dan menjalin komunikasi yang baik. Karyawan harus pandai menjaga dan menjalin komunikasi antara dia dan atasan, rekan kerja dan klien. Komunikasi yang baik yang dapat dilakukan oleh karyawan adalah komunikasi internal dan eksternal, tujuan yaitu untuk mempererat tali silaturahmi demi keberlangsungan perusahaan dan juga memperluas relasi untuk karyawan itu sendiri, (5) menjaga privasi perusahaan. Karyawan memiliki peranan yang sangat besar dalam sebuah perusahaan, termasuk dalam hal menjaga privasi perusahaan seperti Data-data atau informasi privasi yang ditekankan oleh perusahaan, (6) menjaga nama baik perusahaan. Seorang karyawan wajib menjaga nama baik

perusahaan, bagaimanapun keadaan suatu perusahaan, kinerjanya atau sikap pemimpin atau rekan kerja sebaiknya tidak membeberkan hal ini. Tertama pada orang-orang yang bukan bagian dari perusahaan, dan (7) memberi peringatan. Memberi peringatan dan mengambil langkah yang bijak apabila mencurigai ada kemungkinan timbul suatu pelanggaran terhadap undang-undang, kode etik dan pedoman tingkah laku yang terdapat di perusahaan.

Penurunan permintaan dan penjualan menyebabkan kebutuhan akan produksi menjadi menurun. Implikasinya adalah adanya pengurangan jumlah karyawan yang berkerja pada sektor UMKM pasca Covid 19. Berdasarkan analisis data yang dilakukan ditemukan bahwa jumlah rata-rata penurunan karyawan UMKM di Kabupaten Buleleng adalah sebesar 22%. Menurut UMKM yang memiliki karyawan lebih dari satu, ada dua strategi yang ditempuh yaitu dengan cara merumahkan karyawannya untuk sementara waktu dan menggunakan sistem *shif*. Walaupun ada kebijakan merumahkan karyawan sementara waktu pada beberapa UMKM, namun sewaktu-waktu dibutuhkan tetap diminta untuk bekerja. Sedangkan yang menggunakan sistem *shif* sesuai dengan kesepakatan antara karyawan dengan UMKM, sistem penggajian sesuai dengan pendapatan perusahaan dan jam kerja karyawan, sehingga tidak merugikan UMKM dan tidak merugikan karyawan. Pola ini menurut pemilik UMKM merupakan kesepakatan yang bersifat simbiosis mutualisme antara karyawan dengan pemilik UMKM. Berdasarkan data juga terungkap penurunan jumlah karyawan pada UMKM yang menerapkan sistem penjualan secara digital lebih besar jumlah penurunannya dibandingkan dengan UMKM yang melakukan penjualan secara *offline*. Hasil observasi dan wawancara menemukan, hal ini disebabkan karena proses penjualan secara *online* dapat mengefisiensi tenaga kerja.

Kelima, adanya kesulitan dalam melakukan pembayaran angsuran bank yang digunakan oleh UMKM. Modal merupakan sesuatu yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan bisnis/usaha, investasi, dan berbagai kegiatan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau penghasilan. Bagi perusahaan yang baru berdiri atau mulai menjalankan usahanya, modal digunakan untuk dapat menjalankan kegiatan usaha, sedangkan bagi perusahaan atau bidang usaha maupun bisnis yang sudah berdiri lama, modal biasanya digunakan untuk dapat

mengembangkan usaha maupun memperluas pangsa pasar dari bisnis dan usaha tersebut. Bagi para pengusaha, hendaknya harus bisa menggunakan/memanfaatkan modal dengan seoptimal mungkin, yang nantinya diharapkan akan dapat memberikan keuntungan yang lebih maksimal bagi perusahaan yang sedang dikelola.

Modal adalah sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya, kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli, ataupun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal. Modal adalah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang modal, sehingga modal terdapat dalam neraca kredit. Adapun barang yang dimaksud dengan barang modal adalah barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan, jadi terdapat di neraca sebelah kredit. Selain menggambarkan modal konkret dan abstrak, neraca juga menggambarkan modal menurut bentuknya (sebelah debet) yang disebut juga “modal aktif”, dan juga modal menurut sumbernya (sebelah kredit) yang juga disebut modal pasif. Modal aktif ini juga dapat disebut dalam pengertian modal konkret, sedangkan modal pasif termasuk dalam modal abstrak. Dapat disimpulkan bahwa modal merupakan aset baik berupa barang-barang atau dana yang dijadikan sebagai pokok menjalankan sebuah usaha atau bisnis.

Dilihat dari sumbernya, dapat dibedakan menjadi sumber dana intern (*internal sources*) dan sumber ekstern (*external sources*). Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Menurut Ching F Lee dan Joseph E. Finnerty dalam bukunya “*Corporate, Theory, Method, and Applications*” kebutuhan dana didapat dari: dana internal melibatkan tingkat arus kas dari penghasilan dan penyusutan beban ditahan dihasilkan oleh perusahaan (1990: 395). Cara pembelanjaan dana juga sering disebut pembelanjaan dari dalam perusahaan atau *internal financing*. Sumber modal intern ini berupa keuntungan yang ditahan (*retained net profit*) dan

diakumulasi dari penyusutan barang-barang yang terkait dengan jalannya usaha (accumulated depreciations). Besarnya laba ditahan, selain tergantung pada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu dalam menjalankan usaha, juga tergantung kepada “*dividen policy*” dan “*plowing-back policy*” yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Akumulasi penyusutan didapat dari sejumlah dana yang ditahan atau disimpan untuk mengganti aktivas tetap yang akan diperbaharui atau penyusutan yang harus diperbaharui. Besarnya jumlah akumulasi dana penyusutan yang dibentuk dari depresiasi setiap tahunnya, tergantung dari metode yang digunakan oleh masing-masing perusahaan itu sendiri, semakin besar jumlah akumulasi penyusutan itu berarti juga semakin besar pula sumber intern dari dana yang dihasilkan dalam perusahaan tersebut. Intinya adalah setiap perusahaan wajib menahan beberapa keuntungan dari usahanya untuk mengganti dana penyusutan barang-barang yang mereka gunakan dalam produksi atau dalam menjalankan usaha, dana ini yang bisa kita sebut sumber modal intern.

Sedangkan sumber ekstern adalah sumber dana yang berasal dari luar perusahaan. Masih menurut Chang F. Lee dan Joseph E. Finnerty selain dari *internal financing* juga didapat dari *external financing*. Penawaran pembiayaan eksternal dengan jumlah yang baru jangka panjang dan jangka pendek detekuitas baru yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai sumber dana (1990: 395) Cara pembelanjaan dalam upaya pemenuhan kebutuhan dalam usaha ini, sering juga disebut pembelanjaan dari luar perusahaan atau *eksternal financing*. Dana yang berasal dari sumber eksternal adalah dana para kreditur ataupun pemilik, peserta maupun pengambil bagian dalam perusahaan. Modal yang didapat dari para kreditur adalah merupakan hutang bagi perusahaan yang bersangkutan. Dan modal ini disebut juga sebagai modal asing atau pinjaman. Bentuk pembelanjaan atau dana penggunaan usaha yang menggunakan dana dari pinjaman tersebut disebut juga pembelanjaan dengan hutang (*debt financing*). Dana yang di dapat dari pemilik langsung, peserta didalam perusahaan adalah dana yang akan tetap ditanamkan di dalam perusahaan tersebut dan akan menjadi modal sendiri. Bentuk pembelanjaan dengan menggunakan dana yang berasal dari pemilik atau

calon pemilik ini disebut pembelanjaan sendiri (*equity financing*). Sumber dana ekstern dapat diperoleh dari Supplier, bank-bank dan pasar modal.

Ditinjau dari jenisnya modal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu modal pinjaman/utang dan modal sendiri. Pinjaman/utang pinjaman adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja didalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali. Pinjaman ini terbagi menjadi tiga golongan yaitu: Pinjaman/utang jangka pendek (*short-term debt*), yaitu pinjaman yang jangka waktu pembayarannya cukup pendek, biasanya kurang dari satu tahun. Pinjaman jangka menengah (*intermediate term debt*), yaitu pinjaman yang jangka waktu pembayarannya cukup lama biasanya antara 1 sampai 10 tahun. Pinjaman/utang jangka panjang (*long term debt*), yaitu pinjaman yang jangka waktu pembayarannya lama biasanya lebih dari 10 tahun. Pinjaman jangka pendek merupakan modal asing yang jangka waktunya paling lama satu tahun. Sebagian besar utang jangka pendek ini terdiri dari kredit perdagangan, yaitu kredit yang diperlukan untuk dapat menyelenggarakan usahanya. Adapun jenis dari pinjaman jangka pendek adalah : (1) rekening koran, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada perusahaan dengan batas plafond tertentu dimana perusahaan mengambilnya tidak sekaligus melainkan sebagian demi sebagian sesuai dengan kebutuhannya, (2) kredit dari penjual, yaitu kredit perniagaan dan kredit ini terjadi apabila penjualan dilakukan dengan kredit. Apabila penjualan dilakukan dengan kredit berarti bahwa penjual baru menerima pembelian harga dari barang yang dijualnya beberapa waktu kemudian setelah barang diserahkan. Selama waktu ini pembeli dikatakan menerima “kredit penjual” dari penjual dan selama waktu itu pula penjual memberikan kredit penjual kepada pembeli, (3) kredit dari pembeli, yaitu kredit yang diberikan oleh perusahaan sebagai pembeli kepada pemasok dari mentahnya atau barang lainnya. Disini pembeli membayar harga barang yang dibelinya lebih dahulu dan setelah beberapa waktu itu dapat dikatakan bahwa pembelinya memberikan kredit pembeli kepada penjual/pemasok bahan mentah atau barang dagangan, (4) kredit wesel, yaitu kredit yang terjadi apabila suatu perusahaan mengeluarkan surat pengakuan utang yang berisikan kesanggupan untuk membayar sejumlah utang tertentu kepada pihak tertentu dan pada saat

tertentu dan setelah surat itu ditandatangani dapat dijual atau diuangkan kepada bank.

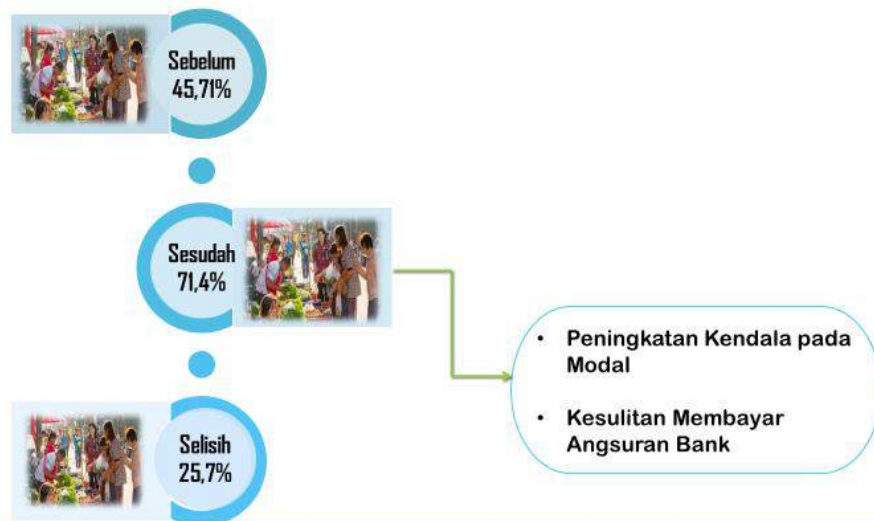
Pinjaman jangka menengah, yaitu pinjaman atau modal asing yang jangka waktunya lebih dari satu tahun dan kurang dari 10 tahun. Adapun jenisnya adalah: (1) *term loan*, yaitu kredit usaha dengan umur lebih dari 1 tahun dan kurang 10 tahun. Pada umumnya *term loan* di bayar kembali dengan angsuran tetap selama periode tertentu. *Term loan* ini biasanya diberikan oleh bank dagang, perusahaan asuransi dan pemasok, (2) *leasing*, yaitu bentuk lain dari pinjaman dimana hanya diperoleh hak penggunaan atas suatu aktiva tanpa harus disertai hak milik. Ada tiga bentuk dari leasing yaitu *sales and lease back*, *services leases* atau *operating leases* dan *financial leases*. Pinjaman jangka panjang, yaitu pinjaman yang jangka waktunya lebih dari 10 tahun. Jenis dan bentuk utama dari pinjaman jangka panjang antara lain: (1) pinjaman obligasi (*bonds-payables*), yaitu pinjaman uang untuk jangka waktu yang panjang, dimana debitur mengeluarkan surat pengakuan hutang yang mempunyai nominal tertentu. Jenis obligasi : obligasi biasa (*bonds*), obligasi pendapatan (*income bonds*) dan obligasi yang dapat ditukar (*convertible-bonds*), (2) pinjaman hipotek, yaitu pinjaman jangka panjang dimana pemberi uang (kreditur) diberi hak hipotik terhadap suatu barang tidak bergerak. Apabila pihak debitur tidak memenuhi kewajibannya, barang tersebut dapat dijual dan hasil penjualannya tersebut digunakan untuk menutup tagihannya.

Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang didapat atau berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan tersebut untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Antara lain dari pengambil bagian, peserta atau pemilik perusahaan langsung. Modal sendiri yang berasal dari sumber intern ialah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan perusahaan, sedangkan modal sendiri yang berasal dari luar perusahaan adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan. Modal sendiri diantaranya: (1) modal saham, yaitu tanda bukti pengambilan bagian atau peserta dalam suatu perusahaan terbatas. Jenis-jenis saham diantaranya saham biasa (*commond stook*), saham preferen (*preferred stook*), dan saham kumulatif preferen (*cumulative preferred stook*), (2) cadangan, yaitu bentuk dari keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan selama beberapa

waktu yang lampau atau dari tahun yang berjalan. Cadangan yang termasuk modal sendiri adalah cadangan ekspansi, cadangan modal kerja, cadangan selisih kurs, dan cadangan umum. Adapun cadangan yang tidak termasuk kedalam modal sendiri adalah cadangan depresiasi, cadangan piutang ragu-ragu dan cadangan yang bersifat utang (cadangan untuk pensiun pegawai dan cadangan untuk membayar pajak), (3) laba ditahan, yaitu keuntungan yang diperoleh oleh suatu perusahaan dapat sebagian dibayarkan sebagai deviden dan sebagian ditahan oleh perusahaan. Adanya laba yang memperbesar laba ditahan yang berarti akan memperbesar modal sendiri. Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa adanya saldo laba akan memperbesar modal sendiri dan adanya saldo kerugian akan memperkecil modal sendiri.

Modal atau dana sangat penting bagi perusahaan karena merupakan unsur utama dalam sistem keuangan perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional, dimana perusahaan harus mempunyai sejumlah dana seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:5) yang antara lain digunakan untuk: (1) meningkatkan jumlah aktiva perusahaan, (2) penurunan jumlah perusahaan, (3) kompensasi kerugian, (4) pembayaran dividen tunai, dan (5) pembelian kembali saham-saham perusahaan. Dengan demikian modal akan sangat bermanfaat untuk: (1) mempermudah pendirian perusahaan baru. Salah satu kesulitan pendirian usaha baru adalah adanya kesulitan memperoleh modal. Dengan adanya modal ventura, kendala dapat dihilangkan, (2) membantu perkembangan perusahaan. Perusahaan yang sedang mengadakan ekspansi membutuhkan dana yang besar dan dana ini tak selalu tersedia secara cukup. Modal ventura dapat mengatasi kesulitan ini dengan keikutsertaannya dalam permodalan perusahaan, (3) meningkatkan investasi. Dalam sebuah ekonomi yang sedang berkembang sangat dibutuhkan investasi. Dengan adanya pendirian usaha baru yang dipermudah oleh modal ventura tingkat investasi akan meningkat, dan (4) memperlancar alih teknologi. Teknologi yang dimiliki perusahaan belum tentu teknologi yang terbaik sementara untuk memperoleh teknologi yang terbaik tersebut dibutuhkan dana yang cukup besar. Modal ventura berfungsi membantu mendapatkan teknologi tersebut dengan memberikan suntikan dana bagi perusahaan tersebut.

Berdasarkan pada urgensi modal pada perusahaan sebagaimana diuraikan di atas, tampaknya penurunan penjualan akan berimplikasi pada penurunan modal usaha yang dimiliki oleh UMKM. Penurunan laba UMKM dengan angsuran yang sama dengan masa sebelum Covid 19 menyebabkan kesulitan dalam memenuhi pembayaran angsuran bulanan. Bertalian dengan itu, beberapa UMKM terpaksa mengambil inisiatif dengan cara mengurangi karyawan atau dengan cara menyesuaikan gaji karyawan. Disisi lain adanya kebijakan perbankan, yang memperbolehkan UMKM untuk melakukan angsuran bunga saja, membuat UMKM menjadi lebih ringan. Walaupun secara umum semua pelaku UMKM mengakui sangat sulit untuk melakukan pengurangan terhadap karyawan, karena telah diajak merintis dan membangun usaha. Disisi lain, pelaku UMKM mengatakan adanya rasa kemanusiaan juga menjadi faktor pendorong untuk tidak mengurangi karyawan, dengan cara menjadikan modal sebagai gaji bagi karyawan. Implikasinya, modal usaha UMKM menjadi semakin menurun. Data mengenai kesulitan modal UMKM pasca Covid-19 dapat disajikan sebagai berikut:

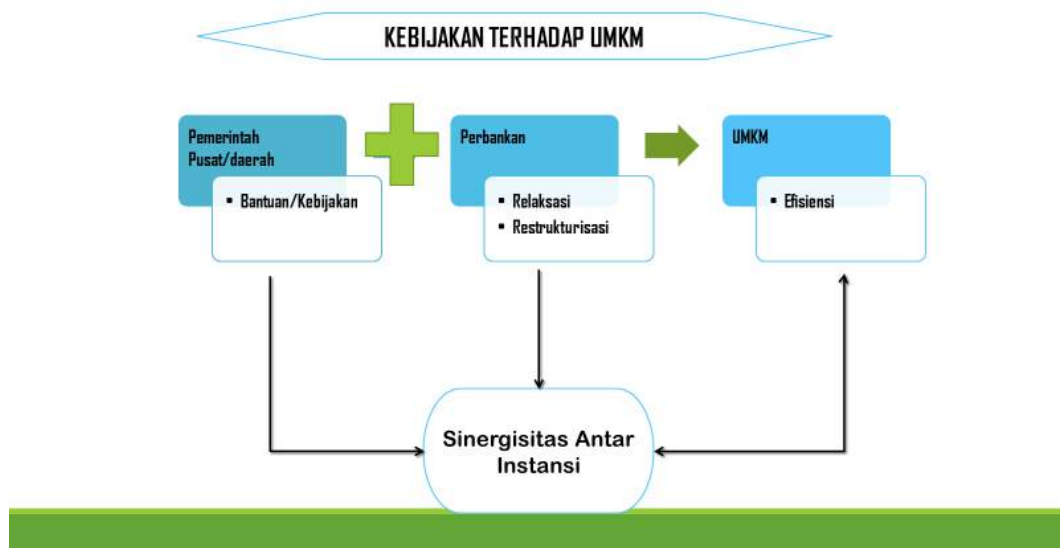


Berdasarkan data di atas, sebelum Covid-19 UMKM di Kabupaten Buleleng telah mengalami kesulitan modal sebanyak 45,71%. Sesudah Covid-19 kesulitan modal pada UMKM di Kabupaten Buleleng mengalami peningkatan menjadi 71,4%. Terjadi peningkatan kesulitan modal UMKM di Kabupaten Buleleng sebesar 25,7%. Hal ini menunjukkan, implikasi Covid-19 terhadap permodalan

UMKM di Kabupaten Buleleng sangat signifikan atau memberikan dampak yang sangat berarti. Bertalian dengan itu, maka dibutuhkan upaya strategis untuk mampu meningkatkan modal UMKM yang ada di Kabupaten Buleleng, dengan cara mendatangkan modal asing (pemerintah, bank, investor, dll) atau dengan meningkatkan modal yang bersumber dari internal untuk menunjang operasional UMKM.

5.2. Langkah Strategis UMKM dan Pemerintah Pasca Pandemi Covid -19

Hasil FGD dan wawancara yang dilakukan pada pelaku UMKM, ditemukan bahwa Pemerintah Kabupaten Buleleng telah responsif terhadap kondisi UMKM pasca Covid 19. Pihak perbankan juga telah mengeluarkan kebijakan untuk membantu UMKM, serta pelaku UMKM sendiri telah melakukan upaya untuk tetap produktif pasca Covid-19. Adapun upaya yang telah dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Buleleng melalui Dinas Sosial, Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM serta instansi Pemkab Buleleng lainnya, Perbankan dan Pelaku UMKM dapat digambarkan sebagai berikut:



Sebenarnya bantuan terhadap UMKM diberikan dari tingkat pemerintah Pusat sampai dengan pemerintah daerah. Adapun bantuan dari tingkat pusat adalah: bantuan listrik gratis dan bantuan langsung tunai (BLT) untuk modal usaha senilai Rp2.400.000,00. Program listrik gratis berlaku bagi pelaku bisnis dan industri kecil yang berlangganan B1 450 VA dan I1 450 VA. Token listrik gratis dapat

diakses melalui *website* Perusahaan Listrik Negara (PLN) atau *WhatsApp* yang disediakan. Sedangkan, bagi pelanggan bisnis dan industri 450 VA pascabayar, secara otomatis tagihan untuk pemakaian rekening sebesar nol rupiah. Program listrik gratis ini akan berlangsung hingga akhir tahun atau bulan Desember 2020. Pemerintah berharap bantuan ini dapat meringankan beban ekonomi masyarakat di tengah wabah virus corona. Jumlah database pelanggan yang harus dimasukkan ke dalam sistem kurang lebih sekitar 500 ribu ID pelanggan. Sedangkan program langsung tunai merupakan bantuan yang diberikan secara langsung melalui rekening penerima. Penyaluran bantuan untuk modal tahap pertama kepada penerima manfaat telah dilakukan. Pemerintah telah menganggarkan sebesar Rp22 triliun pada tahap pertama untuk menasar 9,1 juta UMKM. Ada sejumlah syarat yang harus dipenuhi oleh UMKM agar mendapat bantuan modal, yaitu: (1) pelaku usaha merupakan warga negara Indonesia (WNI), (2) mempunyai Nomor Induk Kependudukan (KTP), (3) mempunyai usaha mikro yang dibuktikan dengan surat usulan dari pengusul, lampirannya Bukan ASN, TNI/Polri, atau pegawai BUMN/BUMD. Adapun, pengusulan dilakukan lembaga pengusul yang diberi wewenang, kemudian data diverifikasi dan divalidasi oleh Kementerian Koperasi dan UKM bersama Kementerian Keuangan dan OJK. Cara penyaluran Penyaluran dana sebesar Rp2,4 juta diberikan dalam satu kali transfer, langsung melalui rekening pelaku UMKM yang terdata. Pemerintah menunjuk Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Negara Indonesia (BNI) untuk menyalurkan bantuan. Untuk tahap pertama, BRI telah menyalurkan kepada 683.528 penerima manfaat dengan total Rp1,64 triliun. Sedangkan, BNI sudah menyalurkan bantuan kepada 316.472 penerima manfaat, dengan total Rp760 miliar.

Tindak lanjut terhadap bantuan pemerintah pusat ini telah dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Buleleng melalui Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Disdagprinkop UKM) Kabupaten Buleleng. Sebanyak 25.768 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang terdampak pandemi Covid-19 di Buleleng diajukan sebagai calon penerima bantuan sosial produktif bagi usaha mikro senilai Rp2,4 juta dari Pusat. Permohonan bantuan untuk UMKM ini telah diusulkan oleh Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Disdagprinkop UKM)

Kabupaten Buleleng. Kadis Dagprinkop UKM Buleleng Dewa Made Sudiarta menyampaikan, pengusulan tersebut diajukan pada 15 Agustus lalu. Saat ini proses pengusulan masih dalam tahapan verifikasi oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. Verifikasi dilakukan untuk memastikan program bantuan tepat sasaran. Program yang dikenal sebagai bantuan sosial produktif usaha mikro ini menasar pelaku usaha mikro yang tidak sedang menerima kredit perbankan. "Syarat penerima bantuan sosial produktif adalah pelaku usaha mikro yang sedang tidak menerima kredit modal kerja dan investasi dari perbankan. Penyisiran data usaha mikro yang mengakses kredit atau tidaknya akan dilakukan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah bersama OJK. Kami mengumpulkan dan mengajukan ke pusat dengan tembusan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Bali,". Lebih lanjut dikatakan, di Buleleng sendiri terdapat sedikitnya 35.555 pelaku UMKM. Dari jumlah tersebut pihaknya melakukan penyisiran terhadap para pelaku usaha mikro yang tersebar di 9 kecamatan untuk diajukan sebagai calon penerima bantuan sosial produktif. Dia juga memastikan pelaku usaha yang diajukan sebagai calon penerima bantuan sosial produktif bukanlah penerima stimulus UMKM dari Pemprov Bali beberapa waktu lalu. Karena tidak semua mendapatkan bantuan stimulus UMKM dari Pemerintah Provinsi Bali beberapa waktu lalu. Sisanya ini yang kami usulkan. Kami sudah lakukan penyusuran, pelaku usaha mikro yang kami ajukan sebagai calon penerima bantuan sosial produktif ini bukan penerima BSU (Bantuan Stimulus Usaha) dari Provinsi kemarin. Karena tidak boleh menerima bantuan yang serupa. Dalam program bantuan ini, Kabupaten Buleleng tidak diberikan kuota spesifik. "Artinya sampai kuota nasional terpenuhi, kuota nasional itu 12 juta pelaku UMKM," bebrnya. Dengan adanya program ini usaha mikro diharapkan tetap terjaga keberlangsungannya. Bantuan ini ditujukan untuk mendorong pelaku UMKM tetap bergeliat. Bantuan bisa digunakan membeli kebutuhan produksi, biaya operasional, dan sebagainya.

Sedangkan bantuan dari Pemerintah Provinsi Bali adalah bantuan stimulus. Berdasarkan pemberitaan Koran Buleleng.com (12, Juli 2020) sebanyak 500 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Buleleng akan segera mendapat bantuan stimulus. Bantuan tersebut akan dicairkan kepada 250 UMKM

yang ada di Kecamatan Seririt dan 250 UMKM yang ada di Kecamatan Gerokgak. Bantuan ini bersumber dari pemerintah Provinsi Bali yang diberikan kepada UMKM yang terdampak pandemi Covid 19. Jumlah tersebut merupakan penerima bantuan tahap pertama dari total 24.000 UMKM yang diusulkan oleh Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Dagprinkop UKM) Kabupaten Buleleng. Pada tahap pertama ini, seluruh kabupaten yang ada di Bali rata-rata mendapat jatah 500 UMKM untuk dicairkan bantuan stimulusnya. Kadis Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi dan UKM Kabupaten Buleleng Dewa Made Sudiarta mengatakan, 500 pelaku UMKM tersebut memperoleh dana stimulus sebesar Rp600 ribu setiap bulan, selama bulan Mei, Juni dan Juli. “Karena bantuan baru akan dicairkan oleh Pemprov Bali pada Juli ini, maka diberikan langsung dirapel sekaligus sebesar Rp1.8 juta,” ujarnya.. Terkait skema penerimaannya, bantuan stimulus tersebut akan ditransfer langsung oleh Pemprov Bali ke masing-masing rekening penerima. Namun sudah ada beberapa diantaranya ada yang sudah cair, saat mengikuti penyerahan secara simbolis bersama Gubernur beberapa waktu lalu. Sementara yang lainnya akan dicairkan melalui rekening Bank Pembangunan Daerah (BPD) Bali. “Nanti akan dibuatkan rekening tanpa ada biaya. Pemberian serentak di masing-masing kecamatan,” ungkap Dewa Sudiarta. Dewa Sudiarta menambahkan, pihaknya hanya bertugas melakukan pendataan terhadap UMKM yg ada di Buleleng. Kewenangan sepenuhnya ada di pihak Provinsi yang menentukan mana yang akan menerima. Setiap dokumen yang lengkap dan memenuhi syarat yang sudah ditetapkan itu yang akan difokuskan sebagai prioritas penerima,” tambahnya. Dengan bantuan stimulus yang diberikan para pelaku UMKM yang terdampak pandemi Covid 19 dapat membantu meringankan usahanya.

Di tengah masifnya keberadaan aplikasi jual beli *online* yang didominasi oleh perusahaan nasional, sebetulnya Bali juga memiliki aplikasi jual beli yang dikembangkan oleh perusahaan lokal. Aplikasi tersebut adalah *eSemeton* yang dikembangkan oleh PT. Dimata Sora Jayate, sebuah perusahaan pengembang perangkat lunak yang berkantor di Denpasar. Aplikasi yang menargetkan pengguna pelaku usaha lokal itu pada saat ini sedang digalakkan untuk membantu jual beli *online* produk lokal Buleleng pada masa pandemi Covid-19, melalui

kerjasama antara PT. Dimata Sora Jayate dengan Pemerintah Kabupaten Buleleng. Program kerjasama itu telah disosialisasikan kepada masyarakat Buleleng melalui *webinar* pada tanggal 7 Oktober 2020. Mengenai aplikasi itu sendiri, dijelaskan oleh Direktur PT. Dimata Sora Jayate I Ketut Kartika Tanjana *eSemeton* merupakan sebuah aplikasi berbasis *web* dan *mobile* yang menjadi ekosistem digital dalam mendukung, mempercepat dan mengembangkan proses bisnis dari Koperasi, UMKM dan Petani lokal. Maka dari itu hadirnya *eSemeton* bertujuan untuk membantu pelaku usaha lokal yang belum melek teknologi agar dapat menjalankan bisnis secara digital sehingga dapat mempercepat pengembangan bisnisnya. Digitalisasi adalah sebuah keniscayaan, namun kondisi masyarakat sebagian besar belum dapat memanfaatkan teknologi digital untuk peningkatan ekonomi secara baik. *eSemeton* juga hadir sebagai alternatif aplikasi jual beli *online* yang memprioritaskan produksi dari pelaku usaha lokal. Hal itu juga menjadi salah satu motivasi Kartika untuk mendirikan *eSemeton*, karena menurutnya aplikasi jual beli *online* belum bisa memfasilitasi pelaku usaha lokal di daerah yang jauh dari kota besar. Dengan target pengguna dari kalangan petani dan UMKM lokal, *eSemeton* memasarkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Semua itu telah difasilitasi dengan sejumlah fitur yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Agar pelaku usaha dapat menggunakan *eSemeton* dengan baik, pihaknya juga memberikan pembinaan kepada para pelaku usaha pengguna *eSemeton* untuk mengelola usaha mereka secara digital. Selain itu, dalam penjualan produknya para pelaku usaha juga dibantu melalui jaringan distribusi *eSemeton* yang menampung produk-produk mereka, sampai mereka memiliki toko sendiri untuk menampungnya. Berbasis ekonomi kerakyatan, *eSemeton* dapat meningkatkan jangkauannya di Bali bahkan hingga se-Indonesia meski di tengah masifnya aplikasi jual beli yang beredar di masyarakat. Dengan strategi “*blue ocean marketing*”, *eSemeton* akan menciptakan ruang pasar baru yang berbasis kekuatan ekonomi kerakyatan yang dijalankan dengan baik. “*eSemeton* akan memberikan pengalaman bahwa belanja *online* di *eSemeton* lebih efisien dan terpercaya, mengingat pedagang dan pembeli merupakan satu komunitas yang sebagian besar saling mengenal satu sama lain.

Sedangkan perbankan meluncurkan berbagai program seperti keringanan suku bunga dan angsuran bagi UMKM. Seperti yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia misalnya dengan memberikan insentif kepada nasabah mikro, kecil dan ritel dengan menurunkan Suku Bunga Dasar Kredit (SBDK) sampai dengan 50 basis point. Langkah tersebut merupakan bagian dari relaksasi yang diberikan Bank Rakyat Indonesia bagi pelaku UMKM di saat-saat yang sulit. Prinsipnya, Bank Rakyat Indonesia senantiasa tanggap dan siap melakukan *countercyclical* di tengah tantangan wabah Covid-19 dengan berbagai kebijakan relaksasi maupun upaya menjaga kelangsungan usaha dari setiap nasabah UMKM. Selanjutnya, kami terus berupaya melaksanakan *prudential banking* dan tetap melakukan ekspansi bisnis yang sehat secara *selective growth*. Bahkan khusus pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), otoritas jasa keuangan (OJK) telah memberikan kelonggaran relaksasi kredit untuk nilai kredit di bawah Rp10 miliar. Baik kredit perbankan maupun industri keuangan non bank, penundaan cicilan sampai satu tahun dan penurunan bunga. Harapannya pengurangan bunga dan kelonggaran cicilan kredit itu bisa membantu kelompok UMKM tetap berproduksi dan tidak memutuskan hubungan kerja terhadap para pegawainya. Selain UMKM, kelonggaran kredit juga akan diberikan kepada tukang ojek dan sopir taksi. Secara statistik UMKM yang menerima keringanan dari perbankan adalah sebanyak 28,57%.

Demikian juga dengan Pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng telah melakukan berbagai upaya strategis, seperti pengelolaan, pemasaran dan efisiensi karyawan. Pada aspek pengelolaan saat ini UMKM di Kabupaten Buleleng telah berusaha manajemen dengan baik berbagai produk yang akan dibuat dan dipasarkan. Bahkan analisis terhadap potensi pasar lebih diintensifkan untuk memastikan produk yang dihasilkan mampu terserap dengan baik. Bahkan beberapa UMKM melakukan penjualan berbagai macam produk untuk menjaga stabilitas penjualan. Walaupun yang disediakan dalam skala kecil, untuk memenuhi beraneka macam kebutuhan konsumen. Dalam aspek pemasaran, saat ini selain dilakukan secara *offline* juga dilakukan secara *online*. Terjadi peningkatan pemasaran secara *online* produk UMKM pasca Covid-19, yaitu sebesar 8,57%. Pada aspek efisiensi, UMKM di Kabupaten Buleleng melakukan sistem *shif*

terhadap karyawan. Selain itu, untuk menjaga stabilitas konsumen dan penjualan beberapa produk yang dinilai bisa diefisiensi untuk dapat dijual lebih murah dilakukan efisiensi penggunaan bahan baku, sehingga bisa dijual lebih murah. Disisi lain UMKM juga melakukan promosi secara lebih intens untuk meningkatkan penjualan produknya.

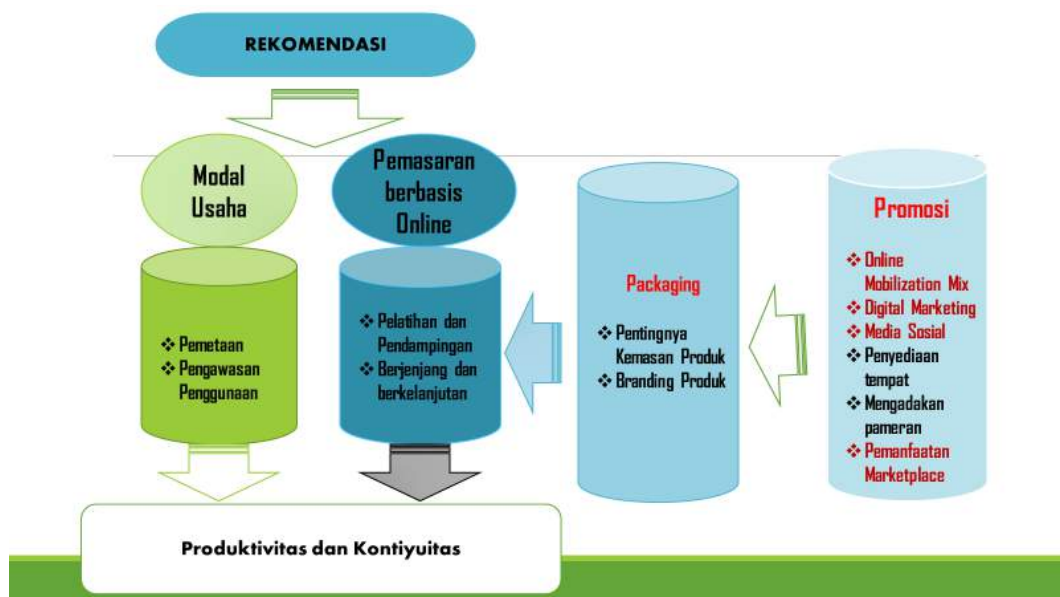
Hasil kajian juga menemukan bahwa antara UMKM yang melakukan pemasaran *online* dengan pemasaran *offline* mengalami dampak yang berbeda. Secara umum penjualan yang dilakukan secara *online* lebih tangguh dalam penjualan dan laba. Namun dalam pengurangan karyawan UMKM yang menggunakan model penjualan secara *online* lebih tinggi. Adapun data mengenai UMKM yang melalui online dan offline pasca Covid-19 dapat disajikan sebagai berikut:



Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa UMKM yang melakukan pemasaran secara *offline* mengalami penurunan laba sebesar 67%, sedangkan UMKM yang melakukan pemasaran secara *online* mengalami penurunan laba sebesar 58% . Artinya UMKM yang telah menggunakan pemasaran secara *online* lebih tahan dibandingkan dengan *offline* dalam bidang laba dengan selisih sebesar 9%. Data di atas juga menunjukkan bahwa UMKM yang melakukan pemasaran secara *offline* mengalami penurunan penjualan sebesar 69%, sedangkan UMKM yang melakukan pemasaran secara *online* mengalami penurunan laba sebesar 60%. Artinya UMKM yang menggunakan pemasaran secara *online* lebih tahan

dibandingkan dengan *offline* dalam penjualan dengan selesih sebesar 9%. Sedangkan berkaitan dengan penurunan karyawan, UMKM yang melakukan pemasaran secara *offline* mengalami penurunan karyawan sebesar 15%, sedangkan UMKM yang melakukan pemasaran secara *online* mengalami penurunan karyawan sebesar 30% . Artinya UMKM yang menggunakan pemasaran secara *online* lebih besar pengurangan karyawannya dibandingkan dengan *offline* dengan selesih sebesar 15%.

Berdasarkan analisis konseptual, kondisi empiris dan kebutuhan UMKM di Kabupaten Buleleng, kebijakan yang dapat diambil untuk meningkatkan produktivitas UMKM di Kabupaten Buleleng adalah dengan memberikan bantuan modal usaha, pelatihan dan pendampingan model pemasaran digital, pelatihan dan pendampingan pengemasan produk. Secara skematik kebijakan yang dapat diambil oleh Pemerintah Kabupaten Buleleng dapat disajikan sebagai berikut:



Diperlukan peran nyata dari pemerintah, yaitu kolaborasi yang baik serta sinergitas antara pihak pemerintah/instansi terkait dengan pelaku UMKM, sehingga kondisi perekonomian dari pelaku UMKM dapat berangsur-angsur pulih. Sebagai contohnya, pemerintah memfasilitasi tempat/menyediakan semacam *showroom* beserta sarana dan prasarananya untuk membantu memasarkan produk-produk mereka, membantu mempromosikan produk asli Buleleng dengan tetap memperhatikan kualitasnya. Kerjasama dalam membentuk

jasa/toko/tempat oleh-oleh khas Buleleng, bagaimana strategi pemerintah agar dapat menggiring wisatawan untuk menggunakan jasa/berbelanja ke tempat oleh-oleh tersebut. Kegiatan makan minum harian pegawai dan makan minum rapat di lingkup Pemkab diarahkan agar menggunakan produk UMKM.

Peken Protani merupakan salah satu program kolaborasi antara pemerintah dengan petani Buleleng yang telah terlaksana di tahun ini. Peken Protani merupakan suatu wadah/media para petani menjual/memasarkan produk-produknya, dimana didalamnya terdapat produk hasil UMKM. Semua saran dari peserta FGD telah dipikirkan dan juga telah diagendakan sebelumnya oleh instansi terkait, baik usul tempat pemasaran, *show room*, tempat oleh-oleh, pelatihan, dan lain-lain. Namun, dalam hal penganggaran, intinya instansi terkait sangat mengharapkan agar rencana-rencana tersebut segera terealisasi, sehingga perekonomian pascapandemi secara keseluruhan, serta bagi pelaku UMKM khususnya dapat kembali normal dan meningkat.

BAB 6

PENUTUP

6.1. Simpulan

Dampak Covid 19 terhadap UMKM di Kabupaten Buleleng meliputi 5 aspek yakni penjualan, laba usaha, modal usaha, pengurangan jumlah karyawan dan kelancaran pembayaran angsuran bank. Kelima aspek tersebut sangat dipengaruhi oleh aktivitas penjualan. Jika penjualan mengalami penurunan maka akan berdampak pula pada aspek yang lainnya. Pada aspek penjualan, UMKM di Kabupaten Buleleng mengalami penurunan rata-rata sebesar 61% per bulan. Pada aspek laba usaha, UMKM di Kabupaten Buleleng mengalami penurunan rata-rata sebesar 61%. Pada aspek jumlah karyawan, UMKM mengalami penurunan karyawan sebesar 22%. Pada aspek permodalan, jumlah UMKM mengalami permasalahan permodalan sebanyak 71,4%. Pada aspek kelancaran pembayaran angsuran bank, hampir semua UMKM (terutama pelaku usaha mikro) mengalami kendala dalam melaksanakan kewajibannya berupa pembayaran angsuran bank.

Penelitian ini juga menemukan bahwa pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng sudah menerapkan strategi penjualan *online*. Jumlah UMKM yang melakukan strategi *online* meningkat saat adanya Covid 19. Hasil penelitian juga menemukan bahwa kemampuan bertahan UMKM yang melakukan penjualan *online* lebih kuat dibandingkan UMKM yang hanya melakukan penjualan *offline*. UMKM yang melakukan penjualan *online* mengalami penurunan penjualan sebesar 60% dan mengalami penurunan laba sebesar 58%. Sedangkan UMKM yang melakukan penjualan *offline* mengalami penurunan penjualan sebesar 69% dan mengalami penurunan laba sebesar 67%.

6.2 Rekomendasi

Berikut disampaikan beberapa rekomendasi untuk mempercepat pemulihan UMKM di Kabupaten Buleleng,

1. Bagi Pemerintah Kabupaten Buleleng, hendaknya menyediakan tempat pusat pemasaran produk UMKM (sejenis pasar oleh-oleh). Ini adalah

solusi yang dinantikan oleh pelaku UMKM. Nantinya tempat tersebut akan dijadikan tempat promosi sekaligus tempat penjualan produk UMKM.

2. Bagi Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM, hendaknya melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang mendukung pemasaran berbasis online (*digital marketing*). Kegiatan tersebut hendaknya dilakukan secara berjenjang dan berkelanjutan untuk memastikan pelaku UMKM memiliki kemampuan dalam beradaptasi dengan perkembangan pasar. Adapun materi pelatihan yang dimaksud berupa:

- 1) Tata Kelola dan tata cara penggunaan media sosial, seperti facebook, Instagram, *marketplace*, dan sejenisnya.
- 2) Pengenalan dan implementasi *online mobilization mix* (bauran mobilisasi *online*) meliputi *share, hype, actionable, relevant* dan *emotional*. Bauran pemasaran ini sebagai respon adanya perubahan pasar. Era *connected society* adalah era dimana teknologi hadir dalam setiap aktivitas manusia dan merubah kehidupan manusia termasuk merubah pasar (perilaku konsumen).
- 3) Pelatihan untuk meningkatkan kemampuan *packaging* (kemasan produk). Kemampuan ini mutlak diperlukan sebagai wujud respon terhadap tuntutan pasar.
- 4) Pelatihan terkait *branding* produk. Selama ini kemampuan ini relatif terabaikan, karena ada kecenderungan pelaku UMKM lebih fokus dalam kegiatan produksi.
- 5) Pelatihan terkait *self motivation* (motivasi diri) dengan menghadirkan *coaching* atau motivator yang kompeten. Kegiatan ini penting dilakukan untuk memompa dan merawat semangat pelaku UMKM serta siap menghadapi segala tantangan yang ada.

3. Bagi Pelaku UMKM, mesti melakukan rekonstruksi diri dengan meningkatkan jiwa wirausaha, meningkatkan ketahananmalangan usaha, melakukan legalisasi usaha, dan terpenting hendaknya merubah cara berpikir sehingga lebih siap bertransformasi menuju *marketing digital system*.

DAFTAR PUSTAKA

- Amah, N. (2013). Bank Syariah dan UMKM Dalam Menggerakkan Roda Perekonomian Indonesia: Suatu Kajian Literatur. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 2(1), 48-54.
- Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran*, 2(1), 123-131.
- Arsyad, Lincoln. (2010). *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: Penerbit UPP STIM YKPN
- Bahri, Arsad. (2019). Kajian Pemberdayaan UMKM Kota Makassar Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha. *Jurnal Inovasi dan Pelayanan Publik Makassar Volume 1, Nomor 1, Januari – Juni 2019*
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Berita Resmi Statistik tentang Profil Kemiskinan di Bali Maret 2020*
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Berita Resmi Statistik tentang Perkembangan Pariwisata Provinsi Bali Juni 2020*
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Berita Resmi Statistik tentang Pertumbuhan Ekonomi Bali Semester I-2020*
- Engkus, E., Suparman, N., Tri Sakti, F., & Saeful Anwar, H. (2020). Covid-19: Kebijakan mitigasi penyebaran dan dampak sosial ekonomi di Indonesia. *LP2M*.
- Hadiwardoyo, W. (2020). Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. *BASKARA: Journal of Business & Entrepreneurship*, 2(2), 83-92.
- Hamid, Edy Suandi. (2010). Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Daerah. *Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif*.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 146-153.
- Maryanti, S., Netrawati, I. G. A. O., & Nuada, I. W. (2020). Pandemi Covid-19 Dan Implikasinya Pada Perekonomian Ntb. *MEDIA BINA ILMIAH*, 14(11), 3497-3508.
- Ningsih, M. R., & Mahfudz, M. S. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Manajemen Industri Perbankan Syariah: Analisis Komparatif. *POINT*, 2(1).

- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 59-64.
- Sarmigi, E. (2020). Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan Umkm Di Kabupaten Kerinci. *AL DZAHAB ISLAMIC ECONOMY JOURNAL*, 1(1), 1-17.
- Setyawati, I. (2018). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Perekonomian Nasional.
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), 76-86.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- Sunariani, Ni Nyoman, dkk. 2017. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Program Binaan di Provinsi Bali. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* Volume 2 No 1 Tahun 2017 ISSN : 25281208
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil, Mikro dan Menengah

Lampiran 1 Data UMKM Produktif Kabupaten Buleleng

No	Nama	Kecamatan	No HP	Produk
1	ARIE WISADI/BALI LAIS	BULELENG	081999050255	TENUN ENDEK / SONGKET
2	KETUT RAJIN/ARTHA DARMA	SAWAN	081337783061	TENUN ENDEK / SONGKET
3	I MADE ARSADANA	SAWAN	081337915848	TENUN DAN UANG KEPENG
4	WAYAN WENTEN	BULELENG	081936638575	PERAK DAN KUNINGAN
5	MADE SUTAMAYA	SERIRIT	08174797495	SAMPAH KAYU PANTAI
6	WAYAN NATIH	BULELENG	08123862548	KERAJINAN KAYU
7	PUTU SINAR JAYA	BANJAR	087855170777	ANYAMAN BAMBU
8	I GEDE ARDANA	SAWAN	085936150489	ALUMINIUM
9	DESY KRISTINA	BULELENG	087762905561	LAMPU KERANG
10	PUTU DODIK MARIO	GEROKGAK	085339656888	DUPA
11	I DEWA MADE SUSASTRA	SERIRIT	085237855432	TENUN JUMPUTAN DAN MASTULI
12	I KADEK WISANA	BULELENG	081936457839	PERAK TRADISIONAL
13	PUTU SUDIPTA	SUKASADA	087863070006	PERAK ASESORIS
14	GEDE KENAK ERIADA	BULELENG	085739675198	WAYANG KULIT DAN KACA
15	NYOMAN JAYADI	BANJAR	087762449006	TENUN ENDEK/MASTULI
16	KETUT MARLINADEWI	BULELENG	082147169388	TENUN KERTA GOSA
17	NYOMAN MAHENDRA	BULELENG	08179707930	PERAK ASESORIS
18	PUTU PASTIASA	BANJAR	08123676192	ANYAMAN BAMBU
19	GEDE WIDARMA	BANJAR	08123620971	ANYAMAN BAMBU
20	PUTU SUDA ARTA	BULELENG	08123633290	PERAK ASESORIS
21	WAYAN SUARDA	BULELENG	081558344133	PERAK ASESORIS
22	KADEK SUSILA	BULELENG	081915613371	BOKOR PERAK

No	Nama	Kecamatan	No HP	Produk
23	KOMANG RUDI ATMAJA	BULELENG	087762373053	BOKOR PERAK
24	MADE SADNYANA/ NI LUH LIBRAYANTI	BANJAR	08123981591, 087762793621	ANYAMAN BAMBU
25	KADEK SURADI	BULELENG	081933007868	LUKISAN KACA
26	NYOMAN SARMIKA	TEJAKULA	08123626535	KAIN BEBALIAN PEWARNA ALAM
27	KETUT JELADA	BANJAR	081338679890	KERAJINAN KAYU
28	LUH ADIASIH	TEJAKULA	085737659970	PERAJIN INGKE
29	GST NGURAH ARTAWA	GEROKGAK	08133890081	PERAK ASESORIS
30	I NYOMAN MERTA YASA	SUKASADA	08123981388	PELEPAH PISANG
31	KETUT SUJANA	BULELENG	087762159797	KERAJINAN KAYU
32	KADEK SUDIASA	GEROKGAK	085237902666	BATU PERMATA PULAKI
33	PANDIA DHARMA MANDALA	SAWAN	085238043079	PANDE BESI
34	LIAN HIN	GEROKGAK	081337438116	BATOK KELAPA
35	TENUN CAG-CAG	TEJAKULA	087762510224	TENUN CAG CAG
36	NYOMAN JAYADI	SERIRIT	087762449006	TENUN IKAT MASTULI
37	DEWA AYU TRI KUSUMAWATI/3desi gn	BANJAR	085935168139	KONVEKSI
38	KETUT SRIPONI	BULELENG	081558006639	SONGKET
39	MADE YASA ASTAWA	SERIRIT	087863255488	TENUN MASTULI
40	KADEK SUMA	GEROKGAK	085333120928	DULANG/BOKO R FIBER
41	KOMANG ARDIMA	SAWAN	083117573190	KERAJINAN ALUMUNIUM
42	KETUT SUKRA WENTEN	SAWAN	085238411164	KERAJINAN ALUMUNIUM
43	DINA'S HANDMADE	BULELENG	081936550991	Clutch
44	I PUTU SURYASA/KLACENG	BANJAR	081933070963	Anyaman Bambu
45	BSA	SERIRIT	087762848580	Tenun Mastuli
46	AYU WINDI	SUKASADA	082247554556	Fashion

No	Nama	Kecamatan	No HP	Produk
47	SWAHA	BULELENG	081805527391	Lukis Kain
48	PUTU ARY DAMAYANTI	BULELENG	087762983586	JAMU
49	DP. RUDIARTANA	BULELENG	081353234734	KOPI BANYUATIS
50	LUH SUCI	BANJAR	081339084211	KERIPIK SUKUN
51	FENTY ARIANI	BULELENG	085737426256	PERMEN KOPYOS
52	PUTU SANA	SAWAN	081936525218	KERAJINAN ALUMUNIUUM
53	KETUT ASTAWA RAHAYU	SAWAN	087863066525	KERAJINAN ALUMUNIUUM
54	PUTU PASEK IRAWAN	SAWAN	087762973019	KERAJINAN ALUMUNIUUM
55	KOMANG BUDI ADNYANA	SAWAN	081936294667	KERAJINAN ALUMUNIUUM
56	KADEK TARANA	SAWAN	081353988653	KERAJINAN ALUMUNIUUM
57	KETUT WEDANA	SAWAN	087762916229	KERAJINAN ALUMUNIUUM
58	I KETUT NGARDIASA	SAWAN	087762973588	KERAJINAN ALUMUNIUUM
59	KADEK FERI ANDIKA	SAWAN	083117996757	KERAJINAN ALUMUNIUUM
60	KADEK SUKA WENTEN	SAWAN	081936052475	KERAJINAN ALUMUNIUUM
61	KETUT ARSAMBA	SAWAN	081999986211	KERAJINAN ALUMUNIUUM
62	KOMANG BUDIARTA	SAWAN	087762864997	KERAJINAN ALUMUNIUUM
63	PUTU ASTIKA	SAWAN	087762028380	KERAJINAN ALUMUNIUUM
64	NYOMAN MARSILA	SAWAN	087861458340	KERAJINAN ALUMUNIUUM
65	KOMANG SUKRA SARIASA	SAWAN	081863125898	KERAJINAN ALUMUNIUUM
66	GEDE SUKRAYASA	SAWAN	087762054224	KERAJINAN ALUMUNIUUM
67	MADE BUJANA	SAWAN	087863181834	KERAJINAN ALUMUNIUUM
68	NYOMAN SUASTAMA	SAWAN	081907557200	KERAJINAN ALUMUNIUUM
69	KETUT SAMIARSA	SAWAN	081915715731	KERAJINAN ALUMUNIUUM
70	KOMANG SUPARTA	SAWAN	087859450257	KERAJINAN ALUMUNIUUM

No	Nama	Kecamatan	No HP	Produk
71	GEDE MERTA SARIADA	BULELENG	-	OLAHAN KAYU
72	KOMANG MAHENDRA	BULELENG	08179709930	PERAK ASESORIS
73	KADEK KARDIASA	BULELENG	087878080395	UKIR KAYU
74	KADEK SUGIARTA	SUKASADA	081807387938	MEUBLE KAYU
75	WAYAN GEDE DANA	TEJAKULA	081337889219	PERAK, KUNINGAN DAN KAIN ENDEK
76	LUH DEWI SUHERMAWATI	SUKASADA	087802081986	ENDEK JUMPUTAN
77	MADE LIYADI/ MAIRA	BULELENG	081337744861	ABON IKAN, ABON AYAM, GERANG KRISPI DLL.
78	JANARTI SUTRISNA	BULELENG	081338333661	OLAHAN PANGAN (KUE, ABON DLL)
79	KETUT ARTAMA	BANJAR	082340931940	ANYAMAN BAMBU
80	KETUT ANTARA / LALANG BALI	KUBUTAMBAHAN	081338960695	OLAHAN KRIPIK
81	NANING	BULELENG	081916549527	PIA CINTA, PIA ARUNA
82	KELOMPOK TANI ORGANIK TRI HITA KARANA	SERIRIT	081999097618	PIA KELOR
83	LUH MERY TRIA AGUSTINI	BULELENG	085737484893	ACCESSORIES
84	DINA WIDIWAN	BULELENG	081936550991	KERAJINAN TAS
85	LIMAN DEWI	BULELENG	082230261800	TAS RAJUT
86	NYOMAN INTEN	BULELENG	087862163969	ANYAMAN BAMBU
87	I PUTU ARTA	SERIRIT	085337493006	PENGRAJIN POT
88	KADEK LILY SAVITRI	BULELENG	087860251862	KEBAYA
89	PUTU VIRGO DIANAWATI	SERIRIT	087762772007	PENGERAJIN BAMBU

Lampiran 2. Hasil Uji Statistik

1. Penjualan UMKM

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Saat adanya Covid-19 -	Negative Ranks	30 ^a	15.50	465.00
Sebelum adanya Covid-19	Positive Ranks	0 ^b	.00	.00
	Ties	5 ^c		
	Total	35		

- a. Saat adanya Covid-19 < Sebelum adanya Covid-19
 b. Saat adanya Covid-19 > Sebelum adanya Covid-19
 c. Saat adanya Covid-19 = Sebelum adanya Covid-19

Test Statistics^a

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-4.783 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

- a. Wilcoxon Signed Ranks Test
 b. Based on positive ranks.

2. Laba UMKM

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Saat adanya Covid-19 -	Negative Ranks	26 ^a	13.50	351.00
Sebelum adanya Covid-19	Positive Ranks	0 ^b	.00	.00
	Ties	5 ^c		
	Total	31		

- a. Saat adanya Covid-19 < Sebelum adanya Covid-19
 b. Saat adanya Covid-19 > Sebelum adanya Covid-19
 c. Saat adanya Covid-19 = Sebelum adanya Covid-19

Test Statistics^a

		Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z		-4.462 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

- a. Wilcoxon Signed Ranks Test
 b. Based on positive ranks.

3. Pengurangan Karyawan

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19	Negative Ranks	9 ^a	5.00	45.00
	Positive Ranks	0 ^b	.00	.00
	Ties	26 ^c		
	Total	35		

a. Saat adanya Covid-19 < Sebelum adanya Covid-19

b. Saat adanya Covid-19 > Sebelum adanya Covid-19

c. Saat adanya Covid-19 = Sebelum adanya Covid-19

Test Statistics^a

	Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z	-2.684 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.007

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

4. Pengurangan Angsuran

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Saat adanya Covid-19 -	Negative Ranks	8 ^a	4.50	36.00
Sebelum adanya Covid-19	Positive Ranks	0 ^b	.00	.00
	Ties	27 ^c		
	Total	35		

a. Saat adanya Covid-19 < Sebelum adanya Covid-19

b. Saat adanya Covid-19 > Sebelum adanya Covid-19

c. Saat adanya Covid-19 = Sebelum adanya Covid-19

Test Statistics^a

		Saat adanya Covid-19 - Sebelum adanya Covid-19
Z		-2.521 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)		.012

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.