

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data dan Temuan Penelitian

1. Paparan Data

a. Profil UMKM Kabupaten Probolinggo

Bersarkan data yang diakses dari website resmi Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah kabupaten Probolinggo, terdapat kurang lebih 2000 UMKM yang terdaftar di Dinasi Koperasi UMKM yang bergerak di bidang makanan, minuman, batik, mebel dan sebagainya. Beberapa UMKM tersebut memiliki sejarah dan sepak terjang masing-masing sehingga bisa terus eksis sampai sekarang.

Dalam penelitian ini, penulis mengambil beberapa sample UMKM di kabupaten Probolinggo yang memiliki ciri khas dari kota “mangga” ini. Adapun sample yang dimaksudkan yakni: minuman herbal sirup pokak “Ibu Indri” yang berada di kecamatan Leces, usaha mebel “H. Baidawi” yang terdapat di kecamatan Leces, usaha “Kopi Krucil” Gunung Argopuro yang berlokasi di kecamatan Krucil, usaha olahan bawang “Hunay” yang bertempat di kecamatan Dringu, dan usaha batik “Ronggo Mukti” di kecamatan Kraksaan.

Dari lima UMKM ini yang bergerak di sektor yang berbeda bisa mewakili UMKM yang terdapat di kabupaten Probolinggo untuk dianalisis perbedaan dampak pandemi covid 19 yang dirasakan oleh masing-masing UMKM.

Sebelum membahas dampak nyata pandemi yang dirasakan oleh lima UMKM ini, penulis akan mendeskripsikan profil singkat dari kelima UMKM ini.

a. Sirup Pokak “Ibu Indri”

“saya memulai usaha dari tahun 1996, itu pas saya nyoba nyoba ngeracik, habis itu tahun 1998 baru saya pasarkan, jadi selama waktu dua tahun itu ngurusin izin, try and eror, jadi memang ya ga kesusuh, baru setelah itu dapat izin, saya pasarkan saya kenalkan ke orang-orang. Saya juga kerja sama dengan dinas koperasi dan UMKM, jadi lewat itu dah saya ikut even-even untuk promosinya”⁴²

Sirup pokak ibu Indri merupakan salah satu minuman khas dari Probolinggo yang terletak di desa Kerpangan, kecamatan Leces. Sirup ini merupakan “jamu” yang unik karena sirup ini merupakan campuran dari beberapa rempah pilihan yang umumnya berfungsi sebagai suplemen penambah stamina. Adapun bahan bahan atau komposisi yang terdapat di sirup ini ialah: jahe, cengkeh, serih, kayu manis, pandan, jeruk purut dan gula. Namun tidak seperti obat atau jamu pada umumnya keunikan “jamu” ini disajikan dalam bentuk sirup yang tidak pahit namun ada rasa khas tersendiri ketika meminumnya. Sirup pokak ini juga bisa disajikan ketika hangat maupun dingin tapi tetap tidak mengurangi khasiatnya. adapun khasiat dari sirup ini antara lain dapat menghangatkan badan, mengobati batuk dan pilek, menghilangkan bau badan dan pegal linu.

Ibu Indri sebagai pemilik UMKM yang memasarkan sirup pokak memulai usahanya pada tahun 1996. Di tahun ini beliau mulai meracik dan mencoba bahan-bahan yang akan dijadikan produk, kemudian ibu Indri juga mulai

⁴² Hasil wawancara dengan Ibu Indri selaku pemilik usaha sirup pokak “Ibu Indri”. Rabu, 09 Desember 2020 16.04

melakukan *test market* dengan mengenalkan produknya kepada tetangga di sekitar desa Kerpangan. Melihat respon dari para tetangga yang cukup baik, sehingga beliau juga mulai memasarkan ke luar desa Kerpangan. Melihat potensi konsumen yang cukup tinggi, sehingga ibu Indri mulai mengurus berbagai izin mendirikan sebuah UMKM yang bergerak di bidang minuman.

Butuh waktu dua tahun bagi ibu Indri untuk bisa memasarkan produknya secara resmi. Usaha ibu Indri selama dua tahun terbayar sudah dengan *launchingnya* produk “Sirup Pokak Ibu Indri” yang sudah memiliki izin resmi. Sirup pokak ini bisa dikenal banyak kalangan disamping dipasarkan secara manual dari *took* ke *took* atau dari orang ke orang, ibu Indri juga aktif mengikuti berbagai pameran yang diadakan oleh pemerintah kabupaten Probolinggo.

Hingga pada saat ini sirup pokak “Ibu Indri” sudah berumur 25 tahun dengan memiliki banyak pelanggan, baik yang ada di kabupaten Probolinggo sendiri, maupun yang ada di luar daerah, hingga sampai ke manca negara. Karena banyaknya pesanana dari konsumen terkait sirup pokak ini, yang awalnya ibu Indri hanya mengerjakan sendiri, sekarang sudah memiliki sekitar 10 karyawan yang membantunya menyiapkan racikan bahan-bahan sirup pokak.

b. Mebel “Haji Baidowi”

“usaha mebel ini dimulai dari tahun 2000an, dulu awal-awal ya masih kecil, mulai buat dan jual mebelnya di rumah ini. Kemudian lama lama melalui teman, relasi, dan orang dari mulut ke mulut Alhamdulillah bisa terus berkembang. Banyak juga pembeli dari luar daerah, pesanan juga, jadi biasanya diantarkan ke orangnya sampai rumah. Sampai sekarang

mebelnya masih jalan dan Alhamdulillah berkembang sampai bisa buat toko di sini, yang dibuat untuk jualan sama pembuatan”⁴³

Industri mebel di kabupaten Probolinggo merupakan salah satu industri yang cukup berkembang, banyak pelaku usaha yang terjun ke industri mebel, salah satunya sebuah UMKM yang terletak di salah satu desa di kecamatan Leces, yakni desa Kerpangan yang disebut sebagai daerah industri mebel. Usaha Mikro Kecil Menengah mebel “Haji Baidowi” yang memulai usahanya sejak tahun 2000 dari membuat beberapa produk mebel yang dijual di daerah sekitar saja. Produk mebel yang diproduksi oleh Haji Baidowi sendiri bervariasi, mulai dari kursi, meja, sofa, lemari, hingga tempat tidur yang sudah siap jual. Kayu yang digunakan sebagai bahan pokok produksi mebel ini pun tidak hanya dari kayu jati, namun juga ada beberapa jenis kayu yang menjadi ciri khas mebel dari desa Kerpangan.

Seiring dengan berjalannya waktu, banyak pelanggan dari luar desa Kerpangan yang datang memesan dan membeli mebel produksinya itu, hingga akhirnya Haji Baidowi selaku pemilik usaha mebel ini mulai menambah karyawan untuk memproduksi berbagai jenis mebel dalam jumlah banyak dan kemudian dipasarkan sendiri di tempatnya, maupun ada orang yang memesannya untuk kemudian dijual kembali. Usahanya ini terus dikembangkan oleh Haji Baidowi, baik dari segi produksi maupun pemasarannya.

⁴³ Hasil wawancara dengan Bapak Haji Baidowi selaku pemilik usaha mebel “Haji Baidowi”.
Kamis, 07 Januari 2021, 07.24

Usaha mebel yang pada awalnya dijalankan di rumah itu, kemudian dipindah ke sebuah toko yang masih berada di desa Kerpangan agar lebih memudahkan pembeli untuk menjangkaunya, dan juga banyaknya produk yang sudah siap jual membuat beliau untuk membuka tempat yang lebih luas agar bisa menata produk-produk mebelnya itu dengan baik.

Menurut keterangan yang dilansir dari *owner* mebel Haji Baidowi, hingga saat ini UMKM ini sudah bisa memasarkan produknya hingga ke luar daerah melalui relasi yang dimilikinya, dan juga memalui promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut hingga melalui jaringan media sosial yang sudah mulai digunakannya pada beberapa tahun terakhir ini. Bisa dikatakan dalam usaha mebel ini banyak competitor dalam memasarkan hasil produknya ini, namun beliau mampu menunjukkan kualitas hasil olahan produk mebel yang dikerjakannya bersama pekerja lainnya, dan menurut beliau competitor yang ada seharusnya bisa dijadikan sebagai relasi yang bersama-sama memasarkan produk mebel di kabupaten Probolinggo, khususnya di desa Kerpangan, kecamatan Leces.

UMKM “Haji Baidowi” sudah memiliki 5 karyawan tetap yang memproduksi mebelnya ini, dan ada beberapa karyawan tambahan yang bekerja secara *part-time* nantinya jika ada banyak permintaan produk mebel.

c. “Kopi Krucil” Gunung Argopuro

“awal mula saya mendirikan usaha ini bukan dari kopi bubuk, tapi biji kopi yang dijual melalui para tengkulak. Setelah itu, saya dan kelompok tani saya mencoba mananam biji kopi robusta dan di daerah saya ini memang saya dan kelompok tani saya yang pertami kali. Bersalang dari

itu ada ide untuk mengola biji kopi jadi kemasan gitu. Setelah dihitung hitung ternyata hasil keuntungan yang diperoleh lebih dari lima puluh persen dari pada dijual ke tengkulang atau ke pabrikan. Dan dari itu pemerintah ada program hasil olahan kopi kami diberikan sertifikat sehingga bisa terkenal dan diekspor ke Canada. Iya itu sekitar tahun 2010-2013 mbak saya belajar menanam kopi. Mulai tahun 2007 saya jadi kelompok tani di desa saya.”⁴⁴

Kabupaten Probolinggo memiliki berbagai macam ciri khas yang tersebar di daerah-daerahnya, jika penduduk setempat bisa memanfaatkan potensi tersebut dengan baik, maka akan membantu perekonomian masyarakat desa. Salah satunya yakni kecamatan Krucil yang terkenal dengan daerah pegunungannya yang dingin, memiliki berbagai hasil tanam yang memiliki khas tersendiri, seperti teh, kopi dan sebagainya.

Salah satu UMKM yang mengelola hasil kopi di kecamatan Krucil menjadi sebuah produk unggulan yang saat ini sudah di kenal oleh masyarakat luas baik nasional maupun internasional. Adapun salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah yang mengelola kopi menjado sebuah produk yakni “Kopi Krucil” Gunung Argopuro yang diproduksi dan diambil langsung dari ladangnya yang berada di ketinggian 950-1.260 MDPL.

pada tahun 2007 bapak Salehuddin yang saat ini menjadi ketua kelompok tani desa organik di kecamatan krucil. Pada awalnya bapak ini memulai mencoba sendiri menanam kopi jenis Arabika. Sebelumnya tida ada yang pernah mencoba menanam kopi jenis arabika ini di sekitar desanya. Dengan keinginan yang kuat

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Salahuddin selaku pemilik usaha “Kopi Krucil”. Minggu, 20 Desember 2020 15.15

yang disertai dengan bismillah bapak salehuddin mencoba menanam kopi arabika di kebunnya sendiri, dengan harapan kopi jenis ini bisa laku di pasaran.

Usaha bapak Salehuddin tidak sia sia, setelah menanam sendiri kopi jenis arabika ini lambat laun petani desa satu persatu mulai mengikuti jejak bapak Salehuddin untuk menanam kopi jenis arabika juga karena dilihat peluang penjualan kopi arabika ini menjanjikan. Dua tahun berlalu, pada tahun 2010 sampai 2013 bapak Salehuddin mulai belajar dengan sungguh sungguh bagaima cara merawat pohon kopi arabika dengan baik dan benar. Jika perawatan nya tepat maka buah yang dihasilkannya akan lebat dan buah yang lebat akan meningkatkan hasil penjualan dan keuntungan yang tinggi pula. Pada saat itu penjualan kopi jenis arabika ini masih jarang penjualannya hanya di sekitar para tengkulak tengkulak saja.

Seiring berjalannya waktu bapak Salehuddin mulai belajar bagaimana mengolah biji kopi jenis arabika ini untuk diolah menjadi kopi bubuk yang sudah dikemas. Karena jika dilihat dari keuntungan yang didapat, apabila para petani menjual langsung ke tengkulak dengan istilah “Hulu” dikalangan para petani yaitu menjual bii kopi langsung ke tengkulak, hasil yang didapatkan tidak terlalu banyak. Sedangkan jika diolah sendiri, dari biji kopi menjadi kopi bubuk yang sudah dikemas yang biasa dsebut dengan istilah “Hilir” setelah dikalkulasi keuntungan yang didapat oleh para petani bukan hanya lebih dari 50% tetapi bisa mencapai 75%.

Pembuatan produk kopi bubuk ini ternyata mendapat respon cukup baik dari masyarakat, sehingga pada tahun 2015 bapak Salehuddin dipercaya untuk mengembangkan kopi Arabika ini dan dilatih sendiri oleh pusat. Dan pada tahun ini juga desa bapak Salehuddin mendapat penghargaan sebagai desa organik dan bapak Salehuddin sendirilah yang ditunjuk sebagai ketua kelompok tani. Terdapat program pelatihan dari pusat untuk mengembangkan UMKM ini agar lebih berkembang, dari pelatihan inilah diajarkan bagaimana agar produk kopi arabika ini semakin berkembang, salah satunya dengan mengubah kemasannya agar lebih menarik.

Dari pelatihan ini jugalah bapak Salehuddin diarahkan agar kopi bubuk arabika ini memiliki izin, karena apabila sebuah produk sudah memiliki izin, maka pemasarannya pun bisa meluas. Selain itu berkah dari kopi jenis Arabika ini desa bapak Salehuddin juga mendapat penghargaan sebagai “Desa Organik” yang mana merupakan satu satunya desa di kabupaten Probolinggo yang mendapatkan penghargaan tersebut.

Proses pembuatan izin dan sertifikat tersebut membutuhkan waktu 2 tahun sehingga pada tahun 2017 ketika izin dan sertifikat sudah didapatkan, dengan bantuan dari pusat bapak Salehuddin bisa memasarkan produk kopi Arabika ini sampai diekspor ke Canada.

d. Olahan bawang “Hunay”

Kabupaten Probolinggo juga dikenal sebagai salah satu penghasil bawang merah di Indonesia. Ciri khas dari bawang ini ialah wana biru lancor, ciri umbi

bulat lonjong dan warna merah tua serta rasa yang lebih pedas daripada jenis bawang yang lainnya. Luas area tanamannya ialah 58.405 Ha dengan jumlah produksi sekitar 75.000 Ton per tahun. Sentra budidaya bawang merah di kabupaten Probolinggo terdapat di kecamatan Dringu, Gending, Tegal Siwalan, Leces, Pajarakan, dan Kraksaan. Para petani bawang menjual hasil panen bawang di Pasar Bawang Dringu selain pasar lokal ribuan ton bawang juga didistribusikan ke berbagai daerah di Indonesia bahkan manca negara. Namun sayangnya, fluktuasi harga sering kali membuat petani menderita, bukan karna bawang Probolinggo kalah kualitas dengan bawang Brebes, Nganjuk maupun NTB tapi karna ulah para spekulat mambuat harga bawang anjlok, sehingga petani banyak yang merugi karna biaya perawatan tidak sesuai dengan harga jual bawang.⁴⁵

Ibu Nurul Fatimah warga desa Tegal Rejo Kecamatan Dringu yang terpaksa merelakan perhiasannya berpindah tangan dikarenakan kegagalan dalam bertani, kejadian tersebut sekitar tahun 2009 namun kegagalan tersebut tidak membuat Ibu Nurul patah semangat. Beliau memutar otak untuk bangkit, beliau memiliki ide untuk membuat olahan yang berbahan dasar bawang merah yaitu berupa bawang goreng. Pada awalnya Ibu Nurul hanya melibatkan 4 orang dengan kapasitas produksi 3 kg sehari, saat itu juga pembuatan bawang goreng juga tidak *continue* seminggu produksi dan dua minggu libur karna pemasarannya hanya mengandalkan pasar lokal saja.

⁴⁵ Youtube “Info Kabupaten Probolinggo” (<https://youtu.be/KiZLMWm2nOY>)

Seiring berjalannya waktu banyak ibu ibu disekitar rumah Ibu Nurul sering bertanga “*kapan ngupas lagi mbak?*” hal itu menjadi motivasi terkuat bagu Ibu Nurul untuk memajukan usaha beliau. Setahun berlalu Ibu Nurul mendirikan UD. Dua Putri Sholehah pada 18 Oktober 2010 usaha ini membawahi merek “Hunay” yang mana penamaan bawang goreng ini diambil dari singkatan kedua putri dari Ibu Nurul.

Pendirian bada usaha tersebut ditindak lanjuti dengan penambahan kapasitas produksi, sejak 2 Nopember 2015 bentuk usaha berubah menjadi CV. Pada tahun 2018 kapasitas produksi bawang goreng bisa mencapai 1 kwintal bawang merah per hari. Dan saat ini mampu menghabiskan rata rata 3 kwintal bawang merah dengan omset rata rata 60 juta perbulan.

Untuk memperkuat legalitas usahanya Ibu Nurul mengurus izin izin usaha seperti SIUP, PIRT, sertifikasi Halal dari MUI Jawa Timur, sertifikas Barkot, uji nutrisi dan sertifikas ISO 2015. Terdapat 120 ibu rumah tangga yang turut membantu usaha bawang goreng Ibu Nurul ini baik itu dibagian pengupasan, penggorengan, pengemasan dan pemasaran. Para tetangga mengaku usaha Ibu Nurul ini membantu perekonomian warga sekitar karna dengan begitu para ibu ibu yang menganggur bisa mendapatkan pekerjaan namun tetap tidak mninggalkan kewajibannya sebagai ibu rumah tangga.

Keunikan bawang goreng Hunay ini juga bisa dimakan langsung sebagai cemilan yang terdapat berbagai macam varian rasa mulai dari rasa original, ayam bakar, keju dan sapi panggang. Ibu Nurul juga mengakui kemajuan usaha beliau

juga tidak terlepas dari tangan pemerintah kabupaten Probolinggo dalam membina dan mempromosikan produk UMKM bawang Goreng Hunay sehingga bisa berkembang sampai saat ini.

e. Batik “Ronggo Mukti”

“awal mula saya mendirikan usaha batik ini bermula dari kecintaan saya dan istri saya terhadap batik. Kemudian ada program dari dinas pendidikan kabupaten Probolinggo untuk mengadakan latihan, dan saya memilih pelatihan membatik. Waktu itu yang ikut pelatihan saya, istri, murid kursus, wali murid dan masyarakat sekitar. Yang ikut pelatihan ini ada sekitar 40 orang pada 2 Desember 2014. Dari pelatihan ini hanya ada 10 orang yang punya minat dan bakat membatik. Setelah itu pada Januari 2015 saya memilih nama “Ronggo Mukti” ini dengan berfikir dan berdzikir. Setelah resmi punya nama, punya izin kami sering ikut even even baik di dalam Probolinggo maupun luar daerah seperti Jakarta juga pernah ikut. Dari sini promosi batik kami mulai digencarkan dan Alhamdulillah bisa terus jalan dan berkembang hingga saat ini.”⁴⁶

Awal mula berdirinya UMKM batik “Ronggo Mukti” karena kecintaan bapak Mahrus dan istrinya sebagai *owner* kepada batik sebagai salah satu budaya yang ada di Indonesia. UMKM ini terletak di kecamatan Kraksaan, yang bermula dari sebuah pelatihan yang diadakan oleh dinas pendidikan kabupaten Probolinggo terhadap lembaga kursus yang dimiliki oleh bapak Mahrus sebagai sebuah “media edukasi cipta kerja”. Ketika itu, ada sekitar 40 orang yang terdiri dari murid, wali murid yang belajar bahasa Inggris dan juga masyarakat sekitar yang mengikuti pelatihan ini, yang diadakan pada tanggal 2 Desember 2014. Dari 40 orang yang mengikuti pelatihan tersebut, ada sekitar 5 orang yang

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Mahrus selaku pemilik usaha batik “Ronggo Mukti”. Jumat, 25 Desember 2020 15.59

benar-benar memiliki ketertarikan terhadap membatik dan memiliki potensi untuk terus melanjutkan menekuni program ini.

Selang waktu setahun, pada januari 2015 bapak Mahrus mulai mencari nama apa yang cocok untuk UMKM batiknya yang dikembangkan ini. Dengan berbagai macam cara, dari berpikir hingga berdzikir, akhirnya beliau memutuskan untuk menggunakan nama “Ronggo Mukti” sebagai nama UMKM yang bergerak di bidang batik.

Tidak hanya sampai di situ, bapak Mahrus dan istri terus belajar bagaimana cara mengembangkan produknya ini, terdapat beberapa daerah baik di dalam Probolinggo sendiri, bahkan sampai ke luar daerah yang menjadi tempat studi banding, seperti halnya kota Solo, Yogyakarta, Madura dan daerah lainnya.

Pada awal memproduksi batik ini, bapak Mahrus dan tim mulai mengenalkan produknya ini dengan berbagai macam cara yang dilakukan, mulai dari memanfaatkan relasi yang dimiliki, mengikuti program pelatihan yang diadakan oleh dinas koperasi usaha mikro kecil menengah (UMKM) kabupaten Probolinggo, serta mengikuti berbagai even yang diadakan di berbagai daerah, mulai dari Jawa Timur sendiri hingga ke ibu kota Jakarta.

Usaha batik yang dijalankan oleh bapak Mahrus ini hingga sekarang sudah terlihat hasilnya dengan menambah karyawan hingga menjadi 34 orang yang dipekerjakan untuk ikut memproduksi batik khas Probolinggo. Batik yang diproduksi oleh “Ronggo Mukti” sendiri mulai dari batik printing hingga batik

tulis yang menggunakan pewarna alami juga pewarna buatan, harganya pun bervariasi menyesuaikan jenis dan kualitas batiknya sendiri.

Dalam penelitian ini sedikitnya ada 5 profil UMKM yang menjadi objek penelitian penulis, yang bisa mewakili kabupaten Probolinggo yang memiliki berbagai ciri khas tersendiri. Diantaranya yakni UMKM sirup pokok “Ibu Indri” yang mewakili minuman sirup khas Probolinggo; mebel “Haji Baidowi” yang lekat dengan ciri khas kecamatan Leces sebagai penghasil kayu yang tempat memproduksi berbagai jenis mebel; “Kopi Krucil” yang identic dengan ciri khas kecamatan Krucil sebagai daerah pegunungan penghasil teh dan kopi terbaik; “Bawang Goreng Hunay” mampu mewakili Probolinggo yang bisa mengelola hasil bawang merah yang cukup melimpah di Probolinggo sendiri; dan juga batik “Ronggo Mukti” mewakili budaya Probolinggo yang tertuang pada sebuah kain ciri khas Probolinggo. Disamping itu, kelima UMKM ini sudah terdaftar di dinas Koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah.

2. Temuan Penelitian

Paparan data yang disajikan bertujuan untuk mengetahui karakteristik dan pokok-pokok yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam rangka menyelesaikan permasalahan penelitian tentang Dampak covid 19 dan Keberlangsungan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Probolinggo, peneliti mengadakan penggalian data dengan mewawancarai beberapa informan yang sekiranya dapat memberikan informasi terkait fokus yang diteliti, serta dokumentasi dan observasi di beberapa UMKM di Kabupaten Probolinggo . Adapun

penyajian data dalam penelitian ini dapat diuraikan secara deskriptif sebagai berikut :

a. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian

Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia tidak hanya berdampak pada kesehatan saja, tetapi juga berdampak terhadap perekonomian, mengapa demikian? Karena penyebaran penyakit yang sangat luas membuat pemerintah Indonesia mengambil kebijakan untuk menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Hal ini secara tidak langsung berpengaruh pada perputaran uang di Indonesia menjadi lambat, daya beli masyarakat di Indonesia pun menjadi menurun.

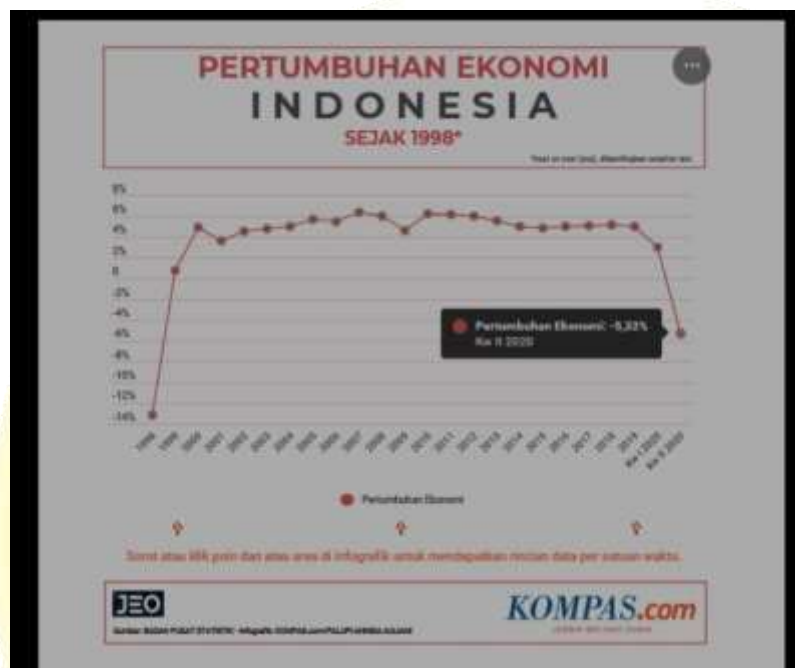
Sebagaimana data yang penulis akses dari laman Kompas.com yang memaparkan data penurunan perekonomian di Indonesia selama pandemi covid-19. Pada kuartal I tahun 2020 konsumsi tumbuh 2,83%, sementara ekonomi tumbuh 2,97%. Pada kuartal II tahun 2020 konsumsi berkontraksi minus 5,51%, ekonomi minus 5,32%.

Pada dasarnya daya konsumsi masyarakat Indonesia menyumbang 55-60% dari Produk Domestik Bruto (PDB). Pada kuartal II tahun 2020 angkanya 57,9%. Jika dianalisis lebih dalam, semua jenis konsumsi mengalami penurunan. Konsumsi hotel, restoran serta transportasi mengalami minus menjadi 16,5% dan minus 15,5%. Hal ini menyebabkan semua penjualan eceran terpengaruh, mulai dari makanan, pakaian, wisata dan budaya⁴⁷. Tidak terkecuali Usaha Mikro Kecil

⁴⁷ <https://money.kompas.com/read/2020/08/06/122846926/pertumbuhan-ekonomi-minus-532-persen-sekali-lagi-tolong-kendalikan-pandeminya?page=all>

Menengah (UMKM) sebagai salah satu penyumbang PDB terbanyak, juga mengalami kontraksi akibat dari penurunan daya konsumsi masyarakat ini. Bisa dilihat gambar di bawah ini :

Gambar 1.1 Pertumbuhan ekonomi Indonesia



Dari gambar di atas bisa dilihat pandemi yang melanda hampir seluruh dunia ini sangat mempengaruhi perekonomian di Indonesia.

Oleh sebab itu, pemerintah perlu mengambil kebijakan untuk tetap mempertahankan perekonomian di Indonesia untuk tidak mengalami resesi, yakni penurunan Produk Domestik Bruto, merosotnya pendapatan rill, jumlah lapangan kerja, penjualan ritel dan terpuruknya industri manufaktur.

Untuk mencegah terjadinya resesi, pemerintah sudah cukup baik dalam mengambil strategi dengan memberi bantuan UMKM sebagai sector penyumbang

PDB terbesar agar tidak kolab. Ada kebijakan yang dibuat oleh presiden tentang bantuan modal usaha UMKM berupa Bantuan Presiden untuk Usaha Mikro (BPUM) dengan kuota 12 juta pelaku usaha yang akan dibantu. Saat ini, sudah banyak UMKM di kabupaten Probolinggo yang sudah menerima bantuan tersebut sebesar Rp,2.400.000 setiap UMKM.

Berdasarkan wawancara dari kelima pelaku UMKM di kabupaten Probolinggo yakni sebagai berikut:

Menurut keterangan ibu Indri:

“bantuannya ndak saya rasakan, masak iya kita mau cari dimana bantuan? tapi asal tetap produksi sih Alhamdulillah”⁴⁸

Keterangan dari bapak Haji Baidowi:

“kalau bantuan pemerintah kita ndak dapat soalnya bantuan pemerintah itu kan dilihat dari tanggungan bank, setelah ditelusuri kami tidak termasuk.”⁴⁹

Keterangan dari wawancara bersama bapak Salehuddin:

“Gak ada bantuan yang saya rasakan, dan mudah-mudahan ada juga. Ada bantuan sih tapi Cuma pulsa listrik”⁵⁰

Bersarkan wawancara dengan ibu Nurul:

“Kami TDK meminta dan menerima bantuan dr pemerintah khususnya dg adanya pandemi ini”⁵¹

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Indri selaku pemilik usaha sirup pokak “Ibu Indri”. Rabu, 09 Desember 2020 16.04

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Haji Baidowi selaku pemilik usaha mebel “Haji Baidowi”. Kamis, 07 Januari 2021, 07.24

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Salahuddin selaku pemilik usaha “Kopi Krucil”. Minggu, 20 Desember 2020 15.15

⁵¹ Hasil wawancara dengan Ibu Nurul selaku pemilik usaha Olahan Bawang “Hunay” via Whatsapp. Senin, 22 Desember 2020 12.43

Menurut bapak Mahrus terkait bantuan dari pemerintah ini:

“kalau bantuan pemerintah Alhamdulillah kami dapat, sebesar satu juta dua ratus, dan memang ada umkm yang ga dapat biasanya ada permasalahan dengan perangkat desa, atau beda haluan politik, tapi ada juga yang ga bisa usaha tapi dapat bantuan, semua itu tergantung perangkat desanya, karena memang perangkat desa yang mendata.”⁵²

Dari lima UMKM yang ditemui oleh penulis, sebagian besar UMKM tersebut tidak menerima bantuan dari pemerintah kabupaten maupun program bantuan UMKM yang dilakukan oleh Presiden. Bahkan mereka tidak tahu perihal ada program bantuan tersebut. Hanya batik “Ronggo Mukti” yang merasakan bantuan dari pemerintah yang berupa uang sebesar Rp.1.200.000 perbulan.

Berdasarkan keterangan yang diperoleh dari dinas koperasi dan UMKM kabupaten Probolinggo, bantuan UMKM diperoleh melalui data yang diambil dari perangkat desa yang mendaftarkannya. Bisa disimpulkan UMKM yang terdampak dan tidak mendapatkan bantuan pemerintah dikarenakan kurang aktifnya perangkat desa untuk mendata pelaku UMKM di desanya masing-masing. Disamping itu, berdasarkan keterangan dari salah satu pelaku UMKM, hal ini bisa juga disebabkan karena pelaku UMKM yang memiliki hubungan kurang baik dengan perangkat desa.

Dalam menjalankan program bantuan presiden kepada para pelaku UMKM masih terdapat kekurangan yang perlu diperbaiki, karena banyak UMKM di kabupaten Probolinggo yang membutuhkan bantuan ini agar bisa tetap bertahan

⁵² Hasil wawancara dengan Bapak Mahrus selaku pemilik usaha batik “Ronggo Mukti”. Jumat, 25 Desember 2020 15.59

di tengah pandemi yang membuat omset mereka turun hingga setengah dari omset biasanya.

b. Keberlangsungan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19

Seperti yang telah dipaparkan di atas perekonomian di Indonesia mengalami penurunan akibat pandemi covid-19 begitu juga dengan para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga mengalami perubahan dan dampak yang membuat para pelakunya harus memutar otak untuk menciptakan strategi baru menghadapi pandemi Covid-19 ini.

Dalam penelitian ini, penulis akan mengambil lima UMKM sebagai sampel keberlangsungan UMKM di kabupaten Probolingg pada masa pandemi Covid-19. Dalam poin pembahasan ini, penulis akan mendeskripsikan beberapa keterangan, diantaranya:

1. usaha yang digeluti oleh Ibu Indri selaku pemilik dari UMKM sirup pokak, yang mana menurut keterangan beliau dalam masa pandemi ini bukan hanya dampak negative yang dirasakan namun juga dampak positif. Berikut paparannya:

“kalo dampak ya ada, tapi dampak kan bisa positif dan negative. kalo untuk sirup pokak sendiri naiknya yang beli ini sampe dua kali lipat. biasanya klo bikin itu lak se areh sekarang ini tiap hari. Karna sirup pokak ini sekarang lagi diburu sama kebanyakan orang karna sebagai suplemen bagi tubuh. Sekarang juga kan zamannya ga susah orang tinggal dating sendiri ke toko atau tinggal minta dikirim. Rata-rata yang paling rame itu di kota kota besar. seperti banyuwangi, Jakarta, Surabaya, jogja.”

“Kalo dampak negatifnya ya ada juga yaitu kenaikan harga bahan baku. untuk rempah naik semua. naiknya sampe 3 kali lipat bukan hanya 2 kali lipat. Jahe biasanya 25.000 paling mahal 30.000 sekarang harganya sampe 60.000. kayu manis juga tembus sampe 90.000. Kesusahan pengiriman

barang juga dirasakan pas awal awal covid 19 itu, yang mau keluar kayak gimana gitu.”⁵³

Dari keterangan diatas dapat dianalisis bahwa kenaikan bahan baku membawa dampak yang negatif untuk UMKM yang dimiliki oleh Ibu Indri. Hal ini dikarenakan jika harga bahan mentah atau bahan baku tinggi maka keuntungan yang diperoleh juga menurun. Hal ini juga terjadi karena masyarakat membutuhkan tambahan stamina yang berupa makanan atau minuman yang menyehatkan, salah satunya yakni jahe, sehingga permintaan terhadap jahe pun melonjak.

Namun, untuk UMKM yang dimiliki oleh Ibu Indri Sendiri mengalami dampak yang positif pula dengan adanya wabah covid 19 ini, hal ini dikarenakan omset yang didapat dua kali lipat dari sebelum pandemi, sehingga pendapatan yang dihasilkan *balance*.

2. Usaha yang digeluti oleh Haji Baidowi selaku pemilik UMKM mebel merasakan dampak dari adanya pandemi Covid 19 ini, berikut paparannya:

“kalau dampaknya ini memang sangat terasa sih, biasanya seminggu ada sepuluh barang yang keluar tapi mulai adanya covid ini mulai tahun lalu paling seminggu ya cuma empat, ya tiga, omsetnya menurun hingga 50 persen lah. Kalau dampak yang lain itu kalau bahan baku itu gampang semuanya, hanya saja minat pembelinya yang turun, dari hasil tani juga, kalau hasil tanyinya banyak, maka pembelinya juga banyak, begitu pula sebaliknya. Kalau pendapatan semisal harga barang satunya tiga juta, kalau sepuluh lemari ya bisa tiga puluh juta dalam seminggu, kalau sekarang keuntungannya hanya separuh dari itu.”⁵⁴

⁵³ Hasil wawancara dengan Ibu Indri selaku pemilik usaha sirup pokok “Ibu Indri”. Rabu, 09 Desember 2020 16.04

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Haji Baidowi selaku pemilik usaha mebel “Haji Baidowi”. Kamis, 07 Januari 2021, 07.24

Bersarkan wawancara diatas bisa dilihat bahwasannya usaha yang digeluti oleh Haji Baidowi mengalami penurunan omset sebesar 50 persen di tengah pandemi covid-19 ini. Yang awalnya bisa menjual 10 mebel dalam sebulannya, pada saat ini hanya bisa menjual 3 hingga 4 buah mebel. Hal ini dipengaruhi oleh keuangan masyarakat sekitar yang mengalami penurunan, dimana masyarakat sekitar sendiri masyoritas adalah petani, para warga ini yang kebanyakan menjadi konsumen. Apa lagi di tengah pandemi ini harga hasil tani tidak terlalu berpihak pada mereka.

3. Usaha yang digeluti oleh Bapak Salehuddin selaku pemilik UMKM kopi krucil merasakan dampak dari adanya pandemi Covid 19 ini, berikut paparannya:

“kalau dampak yang saya rasakan itu sangat tinggi, dampaknya bisa mencapai 75 persen, harga kopi juga sangat merosot, kalau harga kopi itu turunnya 50 persen. Harga itu kan dari pusat, kalau pusat udah seperti itu ya berpengaruh ke bawah. Kalau dampak secara khusus itu kesulitan mengirim barang dan juga masalah keuangan karena pesannya kurang. Dalam satu musim keuntungan yang saya dapat mencapai 57 juta, dan adanya covid ini penghasilannya Cuma 20 juta.”⁵⁵

Melalui wawancara yang dilakukan bersama pemilik usaha kopi Krucil, bapak Salahudin bisa diambil kesimpulan bahwasannya produk kopi yang dikelola juga merasakan dampak pandemi ini, hal ini bisa dilihat dari penurunan omset yang dialami dari pencapaian *input* sebesar 57 juta hingga hanya mendapatkan 20 juta. Penurunan omset yang cukup signifikan, penurunan ini

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Salahuddin selaku pemilik usaha “Kopi Krucil”. Minggu, 20 Desember 2020 15.15

mengakibatkan kopi yang sudah disetok dan disiapkan oleh pemilik usaha mengalami perlambatan penjualan

4. Usaha yang digeluti oleh Ibu Nurul selaku pemilik UMKM olahan bawang yang turut merasakan dampak dari adanya pandemi Covid 19 ini, berikut paparannya:

“Alhamdulillah tidak seberapa berdampak, Krn bawang goreng termasuk kebutuhan pokok dlm bidang kuliner, pengiriman barang d awal covid agak mengalami kesulitan, terutama dg d berlakukannya PSBB”⁵⁶

Ibu Nurul selaku pengusaha di bidang kuliner juga mengalami sedikit kendala di tengah pandemi ini, yakni kesulitan dalam mengirim barang. Menurutnya pengiriman barang sedikit mengalami kesulitan ketika pada awal-awal masa pandemi karena diterapkannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) oleh pemerintah.

5. Usaha yang digeluti oleh Bapak Mahrus selaku pemilik UMKM Batik yang turut merasakan dampak dari adanya pandemi Covid 19 ini, berikut paparannya:

“awal adanya covid itu dampaknya sangat terasa sekali karna konsumen ronggo mukti itu dari kota-kota besar. Yang pembeli langsung datang ke toko itu hampir tidak ada, karna konsumen berhati-hati dengan kondisi covid, kami bisa bertahan gara-gara ada anjuran pemerintah untuk memakai masker, kami dapat bantuan pemesanan masker batik dari disperindak dan satgas. Tapi ribuan masker itu tidak kami kerjakan sendiri, tapi kami bagi-bagi ke beberapa umkm lainnya. Kami juga mendapat pesanan 3000 masker batik dari yayasan batik Indonesia. Tidak ada permasalahan dalam pengiriman barang”⁵⁷

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Nurul selaku pemilik usaha Olahan Bawang “Hunay” via Whatsapp. Senin, 22 Desember 2020 12.43

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Mahrus selaku pemilik usaha batik “Ronggo Mukti”. Jumat, 25 Desember 2020 15.59

Dari hasil wawancara di atas bisa diketahui bahwa pelaku usaha batik “Ronggo Mukti” juga mengalami sedikit kesulitan dalam menjualkan produknya di saat pandemi ini. Usaha ini mengalami penurunan omset karena para konsumen yang kebanyakan dari kota-kota besar merasa khawatir untuk langsung datang ke toko batik “Ronggo Mukti”. Namun di tengah kesulitan yang dialami oleh pelaku usaha batik, terdapat sedikit hal positif yang bisa dilakukan untuk tetap bisa memproduksi batik, yakni ada banyak pesanan masker batik yang diterima oleh batik “Ronggo Mukti”, baik itu yang berasal dari lembaga pemerintahan ataupun yayasan atau instansi lainnya.

Dari keterangan lima pelaku UMKM yang dikaji oleh penulis dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dampak dari pandemi ini bukan hanya berdampak pada satu dampak saja. Namun terdapat berbagai macam dampak yang dirasakan oleh para pelaku UMKM. Diantaranya ialah: Harga barang baku yang terlalu mahal, kesulitan bahan baku, Omset yang menurun, serta terdapat sedikit kesulitan dalam hal pengiriman barang.

Harga bahan baku yang mahal dikarenakan dampak pandemi secara nasional turut menghantam harga dari rempah rempah herbal seperti jahe, kayu manis dll hal ini dikarenakan banyak permintaan rempah rempah sedangkan barang yang dibutuhkan menjadi menipis, hal ini dirasakan oleh pelaku UMKM sirup pokok Ibu Indri.

Omset yang menurun diakibatkan karna kebanyakan dari pelanggan lebih memilih membeli barang yang sangat *urgent* saja sehingga membuat daya beli

pun melemah, ini diakibatkan PSBB yang diterapkan membuat banyak orang menurun pemasukannya, bahkan yang kehilangan pekerjaannya. Produk UMKM seperti kopi, batik, mebel mengalami penurunan jumlah pendapatan dikarenakan barang-barang tersebut termasuk kebutuhan tersier. Meskipun omset yang dirasakan menurun oleh para pelaku UMKM, namun sampai sejauh ini tidak ada karyawan yang diberhentikan. Karena ketiga UMKM ini memiliki karyawan tetap minimal sebanyak yang diperlukan, dan sewaktu-waktu jika omset meningkat, mereka akan merekrut karyawan *part-time* ini ikut memproduksi.

Disamping dampak negative di atas, ada juga dampak positif yang dialami oleh beberapa pelaku usaha. Salah satu dampaknya yakni omset pemasukan bertambah, hal ini dirasakan oleh sirup pokak “Ibu Indri” yang mengalami banyak permintaan pemesanan. Karena memang sirup pokak ini berhasiat sebagai suplemen bagi tubuh, hal ini dirasa penting di tengah pandemi virus seperti sekarang ini. Selain itu, “Bawang Hunay” juga mengalami kenaikan omset, karena memang bawang goreng termasuk kebutuhan pokok dalam kehidupan sehari-hari, khususnya di bidang kuliner.

c. Solusi Penanganan Dampak Covid-19 Terhadap UMKM

Dalam menghadapi masa pandemi seperti sekarang ini para pelaku usaha yang terdampak dengan pandemi ini tidak boleh lengah dalam menjalankan usahanya, para pelaku UMKM harus memiliki strategi tersendiri dalam menangani permasalahan yang muncul menghadang. Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari kelima pelaku usaha UMKM sebagaimana yang penulis cantumkan di bawah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Indri pemilik usaha sirup pokak di kabupaten Probolinggo:

“kalo harga bahan baku naik harga sirup pokak nya juga naik, tapi kita kan pakai range2an atau itung itungan dimana batas maksimal harga, jadi ga langsung dinaikkan. Meskipun bahan baku mahal tapi kita tetap dibatas maximal harga itu biar yang belindak kabur. Tapi kan balance karna yang beli juga banyak meskipun keuntungannya sedikit.”⁵⁸

Sedangkan menurut bapak Haji Baidowi memiliki usaha mebel di kabupaten Probolinggo memaparkan:

“ya harus lebih memperkuat ralasinya lagi, agar produk yang dijual bisa cepat laku”⁵⁹

Sedangkan berdasarkan keterangan yang didapat dari bapak Salehuddin terkait strategi yang harus diterapkan menghadapi pandemi ini, menurutnya:

“untuk tahun sekarang ini kan hampir panen lagi, untuk pandemi ini saya belajar untuk tidak nyetok kopi terlalu banyak, jadi saya nyetok untuk beberapa bulan lagi, jadi ga banyak-banyak.”⁶⁰

Menurut ibu Nurul pemilik olahan bawang “Hunay”:

“meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan, menjaga kualitas dan kuantitas produk”⁶¹

Adapun menurut bapak Mahrus, selaku pemilik usaha batik mengungkapkan:

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Indri selaku pemilik usaha sirup pokak “Ibu Indri”. Rabu, 09 Desember 2020 16.04

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Haji Baidowi selaku pemilik usaha mebel “Haji Baidowi”. Kamis, 07 Januari 2021, 07.24

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Salahuddin selaku pemilik usaha “Kopi Krucil”. Minggu, 20 Desember 2020 15.15

⁶¹ Hasil wawancara dengan Ibu Nurul selaku pemilik usaha Olahan Bawang “Hunay” via Whatsapp. Senin, 22 Desember 2020 12.43

“karena sekarang gak bisa melakukan promosi melalui *offline*, seperti even-even yang diadakan, maka ya itu promosi di media sosial harus digencarkan lagi dan relasi juga perlu ditambahkan lagi”⁶²

Dalam menghadapi pandemi covid-19 ini, para pelaku UMKM disamping berdoa, juga didampingi dengan usaha. Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh penulis terhadap lima UMKM yang menjadi objek penelitian, terdapat beberapa strategi yang telah dilakukan, diantaranya:

Yang pertama, menaikkan harga produk, karena naiknya bahan-bahan pokok yang menjadi bahan dasar pembuatan. Menaikan harga produk ini agar tetap menjaga kualitas produk.

Yang kedua yakni tidak terlalu banyak menimbun bahan mentah dari produk. Dengan begitu, ketika permintaan produk tidak terlalu banyak, pelaku UMKM tidak mengalami kerugian karena barangnya tidak laku sehingga bisa jadi kualitasnya tidak terlalu baik

Yang ketiga yakni memanfaatkan peluang yang ada di tengah pandemi ini. Di tengah kesulitan pandemi, mungkin saja masih ada peluang untuk membuat hal yang baru, inovatif.

Yang keempat ialah tetap menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk yang dibuat dengan cara selalu mempertahankan kualitas, melayani pelanggan dengan baik dan menerima saran dan masukan dari konsumen.

⁶² Hasil wawancara dengan Bapak Mahrus selaku pemilik usaha batik “Ronggo Mukti”. Jumat, 25 Desember 2020 15.59

B. Pembahasan

Berdasarkan analisis dari Dampak Pandemi covid 19 Keberlangsungan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Probolinggo, maka perlu dirumuskan anggapan dasar yang akan penulis pakai dalam penelitian. Hal ini dimasukkan agar apa yang dituangkan dalam penelitian ini sesuai dengan kaidah yang memenuhi syarat karya ilmiah. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori dari Keynes. Menurut Keynes dalam buku yang ditulis oleh Sadono Sukirno, berpendapat bahwasannya pengeluaran agregat merupakan pembelanjaan masyarakat atas barang dan jasa adalah faktor utama yang menentukan tingkat kegiatan ekonomi yang dicapai suatu negara.⁶³ Jika daya beli masyarakat menurun maka secara tidak langsung akan berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi suatu negara, bahkan fenomena seperti ini bisa menyebabkan terjadinya resesi. Dalam pembahasan ini peneliti akan memaparkan sedikit tentang hasil analisis data dan penyajian data yang peneliti temukan dalam penelitian, sebagai berikut:

1. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian

Dengan adanya wabah baru yaitu covid 19 ini, yang mana seperti yang telah dijelaskan diatas bukan hanya berpengaruh terhadap keadaan kesehatan nasional tetapi juga berpengaruh terhadap kondisi perekonomian. Hal ini dikarenakan penyebaran virus yang sangat cepat sehingga pemerintah membuat sebuah peraturan PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar) yang mana dengan adanya PSBB ini daya beli masyarakat menurun, masyarakat cenderung tidak keluar rumah, banyak

⁶³ Sadono, Sukirno. *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, . 2016).

para karyawan yang dirumahkan bahkan di PHK, sehingga turut berpengaruh terhadap aktivitas masyarakat dan secara tidak langsung juga berpengaruh terhadap perekonomian.

Oleh karena itu, jika keadaan ini dibiarkan secara terus menerus bisa jadi Indonesia akan mengalami resesi, sehingga dengan adanya wabah covid 19 ini selain membuat peraturan perihal PSBB pemerintah juga memberikan BLT (Bantuan Langsung Tunai) terhadap masyarakat karna dengan demikian perputaran uang atau daya beli masyarakat akan terus berjalan sehingga mengurangi terjadinya resesi.

2. Keberlangsungan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19

Seperti yang telah dipaparkan di atas perekonomian di Indonesia mengalami penurunan akibat pandemi covid-19 begitu juga dengan para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga mengalami perubahan dan dampak yang membuat para pelakunya harus memutar otak untuk menciptakan strategi baru menghadapi pandemi Covid-19 ini.

Melalui analisis penelitian yang dilakukan, penulis melihat pada masa pandemi ini cukup berpengaruh terhadap UMKM. Namun, tidak sampai membuat UMKM tersebut gulung tikar. Secara global pandemi covid-19 ini memang berpengaruh, tetapi di kabupaten Probolinggo tidak separah dampak yang terjadi di kota-kota besar. Salah satu penyebabnya penyebaran virus covid-19 di kabupaten Probolinggo tidak terlalu parah, ini terlihat dari data menunjukkan bahwa kabupaten Probolinggo masih tergolong zona kuning. Meskipun dilakukan Pembatasan Sosial Berskala

Besar (PSBB), namun kegiatan masyarakat tidak seketika mati total, masih ada kegiatan perekonomian yang terus berjalan.

Sebagian besar imbas dari penyebaran virus covid-19 ini berasal dari kota-kota besar seperti Surabaya dan Sidoarjo yang pernah menjadi zona hitam akibat banyak yang terpapar. Hal ini membuat bahan baku di kabupaten Probolinggo mengalami kenaikan, sulitnya pengiriman ke luar daerah, pesanan akan produk dari kota-kota besar semakin menurun, even-even yang biasanya bisa menjadi tempat perputaran ekonomi, karena pandemi ini tidak diadakan lagi. Oleh karena itu, kegiatan perekonomian yang ada di Indonesia menjadi terhambat dan perbengaruh pada pendapatan perekonomian masyarakat. Fenomenasi ini sejalan dengan teori Malthus. Menurut Malthus (1820) proses pembangunan ekonomi adalah suatu turunnya suatu aktivitas ekonomi lebih dari pada sekedar lancar tidaknya ekonomi⁶⁴.

3. Solusi Penanganan Dampak Covid-19 Terhadap UMKM

Dari penelitian yang telah dilakukan peneliti salah satu solusi untuk menganalisis dampak dari wabah covid 19 ini ialah dengan melakukan Strategi. Menurut Quinn (1999:10) dalam buku “Strategi bagaimana meraih keunggulan kompetitif” yang ditulis oleh Kuncoro (2015), mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh.⁶⁵

⁶⁴ Edmund Conway. *50 Gagasan Ekonomi Yang Perlu Anda Ketahui*. (Jakarta : Esensi Erlangga Group, 2015). 15

⁶⁵ Mudrajad Kuncoro. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. (Jakarta: Airlangga, 2015)

Dari beberapa informasi yang didapat dari para pelaku UMKM peneliti memiliki solusi bagaimana mengatasi dari dampak covid19 terhadap UMKM diantaranya adalah :

Strategi yang pertama ialah UMKM harus mampu berinovasi untuk terus mengembangkan produknya agar tetap diminati oleh konsumen. Inovasi memang sangat penting dimiliki oleh para pelaku usaha, lebih-lebih di tengah pandemi seperti sekarang ini, untuk bisa menarik minat pembeli. Seperti halnya pelaku UMKM “kopi krucil”, dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis, didapatkan informasi bahwa hal yang dialaminya di masa pandemi ini ialah mengalami penurunan omset, sehingga perlu inovasi terhadap kopi krucil yang sudah ada dengan membuat sebuah produk baru yang lebih praktis, seperti halnya produk kopi bubuk krucil tersebut dijadikan minuman siap saji yang bisa dipasarkan melalui pasar tradisional maupun melalui supermarket. Dengan kemasan kopi krucil siap saji yang dibuat sangat menarik, kemungkinan besar akan menarik peminat pembeli. Untuk pemasarannya sendiri, pelaku UMKM harus bisa membuat strategi sendiri agar kopinya bisa bersaing dengan kopi-kopi siap saji lainnya. Misalnya membuat harganya tidak terlalu mahal, membuat kemasan yang ekonomis dan lain sebagainya.

Disamping melakukan inovasi terhadap produk yang diolah, pelaku usaha juga bisa melakukan strategi dengan memodifikasi pembayaran dengan cara kredit. Sistem seperti ini bisa diterapkan pada produk-produk yang berukuran besar dan memiliki harga yang terbilang tinggi. Seperti contoh produk mebel “Haji Baidowi” sebagai pelaku usaha mebel yang mengalami penurunan omset di masa pandemi bisa

menggunakan strategi pemabayaran yang dibayarkan secara berkala atau kredit. Dengan sistem seperti bisa meringankan keuangan para pelanggan yang ingin membeli mebel namun dengan dananya belum terkumpul, apa lagi di masa pandemi pemasukan semakin menurun. Strategi seperti meskipun tidak sepenuhnya mendapatkan omset seperti sebelum pandemi terjadi, namun setidaknya akan menambah pelanggan yang akan membeli mebel.

Strategi yang selanjutnya yakni jika mengalami kenaikan harga bahan pokok. Maka, pelaku UMKM bisa memodifikasi kemasan agar netto nya lebih sedikit, namun harga dan kualitas tetap seperti yang diinginkan oleh konsumen. Hal semacam ini bisa diterapkan oleh UMKM sirup pokak “Ibu Indri”, karena salah satu dampak dari pandemi covid-19 ini bahan baku seperti rempah-rempah bahan dasar pembuatan sirup pokak mengalami kenaikan harga. Dengan mengurangi netto bisa menjadi pertimbangan agar konsumen tidak merasa keberatan untuk membeli ketika produknya mengalami kenaikan harga. Karena seperti yang diungkapkan oleh beliau, bahwa pandemi covid 19 ini bukan hanya berdampak negative terhadap usahanya namun ada juga dampak positifnya yaitu omset dari penjualan sirup pokak naik dua kali lipat pada saat masa pandemi ini. Hal ini dikarenakan banyak para konsumen membutuhkan suplemen atau imun bagi tubuh dalam menghadapi virus covid 19 salah satunya dengan mengkonsumsi sirup pokak Ibu Indri ini.

Strategi yang selanjutnya yakni dengan menjual apa yang dibutuhkan masyarakat, bukan menjual apa yang kita ingin jual. Karena apa yang kita ingin jual belum tentu sesuai dengan kebutuhan masyarakat umum lebih-lebih di masa

pandemi sekarang ini. Hal demikian sudah diaplikasikan oleh batik “Ronggo Mukti” yang merubah haluan dari memproduksi kain batik, menjadi memproduksi masker batik yang sekarang lagi diperlukan oleh masyarakat.

Selanjutnya yang tidak boleh ketinggalan yakni melakukan promosi dengan masiv melalui media sosial, karena di masa pandemi tidak bisa melakukan kumpul-kumpul dan mengadakan even yang biasanya dijadikan sebagai media promosi. Dengan adanya media sosial ini, promosi dan melakukan jual beli lebih mudah dan praktis, cukup di rumah saja dan menjaga protocol kesehatan.

