

## ADAPTASI USAHA MIKRO KECIL MENEGAH (UMKM) DIMASA PADEMI COVID-19

Wildan Barisa  
Jurusan Sosiologi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

### ABSTRAK

Pada bulan Maret 2020, di Indonesia sedang mengalami pandemi covid-19, bukan hanya Indonesia, melainkan hampir seluruh dunia yang mengalami pandemi covid-19. Himbauan untuk mencegah penyebaran virus ini, masyarakat harus berdiam diri di rumah. Hal ini berdampak pada perekonomian yang tidak stabil, termasuk para pelaku UMKM. Namun semua permasalahan bisa terselesaikan dengan beberapa kebijakan. Maka dari itu diperlukan strategi Adaptasi bagi para pelaku UMKM supaya bisa mempertahankan bisnisnya pada masa pandemi covid-19. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian Kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini ada sebagian pelaku UMKM yang pedagang grosiran, dan pedagang eceran, mereka melakukan adaptasi dengan cara yang grosir mengurangi nyuplai barang. Pedagang eceran tetap menyuplai barang yang banyaknya sama sebelum masa pandemi, dikarenakan pedagang ini tidak terlalu berdampak pandemi covid-19. Hasil penelitian ini penting untuk dipahami oleh pelaku UMKM bagi pedagang grosiran, dan diharapkan selalu responsif terhadap perubahan lingkungan.

**Kata kunci:** UMKM, Adaptasi, dan kebijakan

### ABSTRACT

In March 2020, Indonesia is experiencing a Covid-19 pandemic, not only Indonesia, but almost the entire world that has experienced the Covid-19 pandemic. Appeals to prevent the spread of this virus, people must stay at home. This has an impact on an unstable economy, including UMKM/MSME players. Therefore. However, all problems can be resolved with several policies an Adaptation strategy is needed for MSME players so that they can maintain their business during the Covid-19 pandemic. In this study the authors used descriptive qualitative research methods. The results of this study there are 2 MSME actors who are wholesalers, and retailers, they adapt in ways that the wholesaler reduces the supply of goods. Retail traders still supply the same number of goods before the pandemic, because these traders did not really have an impact on the Covid-19 pandemic. The results of this study are important to be understood by MSME actors for wholesalers, and is expected to always be responsive to environmental changes.

**Keywords:** UMKM, Adaptation, and policies

---

### PENDAHULUAN

Di Indonesia, UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah salah satu bidang usaha yang memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi, selain itu UMKM juga memiliki andil dalam penyerapan tenaga kerja dan distribusi hasil-hasil pembangunan. Selain itu dalam pembangunan di Indonesia, selain UMKM terdapat UMK (Usaha Kecil dan Menengah) yang selalu digambarkan sebagai sektor yang memiliki peran penting. Hal ini dikarenakan sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern.

UMKM merupakan pilar perekonomian di Jawa Tiimur, yang selama ini mampu bertahan di berbagai krisis ekonomi, dan memiliki tingkat pertumbuhan yang stabil. Namun pada awal tahun 2020 setelah dunia mengalami pandemi covid-19 termasuk Indonesia, hampir sebagian besar UMKM khususnya di wilayah Jawa Timur di ambang kebangkrutan.

Problem pandemi covid-19 di Indonesia saat ini belum mereda dimana pandemi tersebut kita ketahui mulai menyebar diawal bulan Maret 2020. Berdasarkan data terbaru pada tanggal 25 Oktober 2020 kasus covid-19 di Indonesia capai 389.712 (kompas.com). Kondisi ini dirasakan oleh masyarakat hingga 9 bulan lamanya yang tentunya menimbulkan berbagai permasalahan disegala aspek kehidupan. Salah satu yang sangat terasa efeknya dari pandemi ini yaitu dalam aspek ekonomi masyarakat.

Dalam laporan *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) pandemi

---

Alamat Korespondensi Penulis:

**Nama Lengkap Penulis Utama**

Email : danbarisa@gmail.com

Alamat : Universitas Jember Kampus Tegalboto, Jl.  
Kalimantan No.37, Krajan Timur, Kec. Sumbersari  
Kabupaten Jember, Jawa Timur 68121

covid-19 ini mempengaruhi perekonomian dari sisi penawaran dan permintaan. Peneliti berusaha menggali berbagai temuan ditengah masyarakat dari kondisi ini salah satunya dalam aspek ekonomi yaitu penurunan daya beli masyarakat dimana berimbas pada para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Melihat hal ini para pelaku UMKM banyak melakukan alternatif kegiatan ekonomi demi tetap melangsungkan usahanya.

Menurunnya kepercayaan konsumen berpengaruh terhadap para pelaku UMKM, oleh itu pelaku harus melakukan yang sekiranya para konsumen tertarik dengan apa yang ingin dikonsumsi. Realitionsip marketing merupakan orientasi membangun hubungan yang erat dan saling menguntungkan antara pelaku usahadengan kosumen hingga menciptakan transaksi ualng hingga terbentukloyalitas kosumen (Kotler, Philip dan Amstrong, 2012).

Dalam penelitian ini peneliti kategorikan menjadi 2 jenis yaitu pedagang grosir dan pedagang eceran. Tidak sedikit pelaku UMKM berani mengambil resiko dengan memperkecil keuntungan. Agar menarik para pembeli.

#### **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini peneliti berusaha menggali temuan di lapangan dengan menggunakan jenis penelitian Kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif adalah metode penelitian paling tepat dalam menangkap persepsi manusia hanya dengan kontak langsung dan fikiran terbuka serta induktif dan interaksi simbolik manusia bisa mengenal dan mengerti sesuatu (Semiawan, 2010). Penelian jenis Kualitatif deskriptif yang peneliti gunakan melalui wawancara dan observasi.

Penelitian ini dilakukan di kecamatan maron, kabupaten probolinggo. Kecamatan maron merupakan kecamatan yang lumayan banyak dengan usahanya. hampir dari masyarakat di kecamatan maron memilih membuka usaha, oleh karena itu bisa memengaruhi sebuah perekonomian dan tingkat kesejahterannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan melakukan wawancara. Pengupulan dengan melakukan wawancara merupakan cara yang tepat untuk memenuhi data-data dan informasi-informasi tentang fenomena terkait. Peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap narasumber yang memiliki keterkaitan dengan tema yang disusun dan tentunya berkompeten

dalam bidang tersebut. Peneliti tidak sembarangan dalam memilih informan, alasan dari semua itu supaya hasil data yang didapatkan secara terukur dan data-data terpenuhi. Pada dasarnya informan yang terpilih tentu sudah memiliki pengetahuan yang sangat luas tentang pembahasan tema pembahasan.

#### **Metode Pengumpulan Data**

Sumber data dalam penelitian kualitatif deskriptif melalui wawancara, transkrip file, foto. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, melalui wawancara peneliti menggali data, informasi, dan kerangka. Transkrip merupakan suatu video atau file yang digunakan para peneliti.

Dalam penelitian ini pengambilan sampel berdasarkan pada tujuan dan pertimbangan tertentu. Objek dalam penelitian ini bertempat di desa Kedung Sari, pemilik usaha.

#### **TINJAUAN PUSTAKA**

##### **Pengertian UMKM**

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Pegertian UMKM melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang-undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan/badan usaha perorangan. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan dan bukan cabang perusahaan. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan.

#### **PEMBAHASAN**

Kecamatan maron merupakan kecamatan yang sebagian besar dari masyarakat mempunyai usaha. Mereka memilih membuka usaha dengan

alasan bisa menambah perekonomian keluarganya, meski dengan adanya covid-19 mereka tetap berusaha beradaptasi dengan caranya masing-masing. Didalam penelitian ini peneliti menemukan pemilik usaha yang beradaptasi dengan cara menyuplai barang yang lebih sedikit dari pada sebelum adanya covid-19. Bagi peneliti hal ini sangat menarik.

Hasil data resmi pemerintah pada tanggal 25 Oktober 2020 kasus covid-19 di Indonesia capai 389.712 (kompas.com). Himbauan adanya peraturan dari pemerintah untuk tidak keluar rumah, tentunya sangat pengaruh terhadap UMKM. Berdasarkan hasil observasi ada sebagian pelaku usaha UMKM yang sangat merasakan penurunan omset dengan adanya pandemi covid-19. Selain itu ada juga sebagian UMKM yang tidak begitu merasakan penurunan omset.

Upaya pelaku usaha UMKM untuk mempertahankan kelangsungan usahanya diawali dari pengendalian keuangan atau modal, upaya menstabilkan penjualan, pengurangan proses produksi, atau pengalihan modal. Salah satu cara pengendalian keuangan adalah meminimalisir pengeluaran dengan memperbanyak modal Usaha.

Temuan lain berdasarkan observasi, ada sebagian UMKM melakukan adaptasi, sehingga tidak terlalu terdampak dengan adanya covid-19 ini, dengan cara, yang awal sebelum adanya covid-19 sebagian pelaku UMKM mereka menyuplai barang yang banyak, kini dengan adanya covid-19 mereka menyuplai barang lebih sedikit.

#### **Adaptasi Pelaku UMKM**

Para pelaku UMKM dimana dalam penelitian ini terdiri dari 2 jenis yaitu pedagang grosir dan pedagang eceran tentunya memiliki cara masing-masing dalam mempertahankan kegiatan usaha demi mencukupi kebutuhan hidup. Kondisi pandemi ini seakan memaksa masyarakat untuk tetap berada di dalam rumah serta mengurangi aktifitas diluar sehingga menimbulkan efek harga barang melambung tinggi. Hal ini sangat dirasakan oleh pedagang grosir yang sebelumnya menyuplai barang dengan jumlah yang banyak kini harus mengurangi jumlah barang yang disuplai. Langkah ini diambil karena tingginya harga barang dikhawatirkan tidak terjual oleh pembeli.

Sedangkan bagi pedagang eceran tidak terlalu merasakan dampak yang signifikan terhadap omset dari adanya pandemi covid-19. Hal tersebut dikarenakan para pedagang kecil hanya

menyuplai barang dengan jumlah sedikit sesuai dengan modal yang terbatas sehingga resiko barang yang tidak terjual pedagang eceran tidak terlalu rugi.

#### **Strategi UMKM Dalam Kegiatan Ekonomi**

Dalam melakukan adaptasi pastinya memiliki strategi sehingga bisa teratasi. Peneliti menemukan informasi dari pemilik usaha dengan strategi yang begitu menarik pada peneliti. Dengan strategi menyuplai barang yang lebih sedikit dari sebelumnya, dan strategi mengambil laba sedikit dari item barang yang dijual. Dengan strategi itu pemilik usaha sudah bisa beradaptasi.

Omset para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) antara pedagang grosir dan pedagang eceran memiliki perbedaan. Terutama bagi pedagang grosir mengalami perubahan omset, yang sebelumnya 100% kini mengalami penurunan omset hingga 50%. Sedangkan untuk pedagang eceran tidak mengalami penurunan signifikan.

Dari penelitian ini ada temuan bahwa para pelaku UMKM baik pedagang eceran maupun pedagang grosir melakukan alternatif kegiatan jual beli melalui :

- a. Mengambil laba sedikit dari setiap item barang yang dijual.
- b. Menyuplai barang dengan jumlah lebih sedikit dari sebelumnya untuk menghindari resiko kerugian.

#### **Adaptasi dimasa pandemi covid-19**

Cara yang tepat dalam adaptasi pelaku UMKM ialah dengan cara menggunakan teknologi yang ada, seperti halnya pemasaran online, disamping membuka toko juga bisa berjualan online. Dalam masa pandemi covid-19 ini sangat cocok jika berjualan di online. Selain mematuhi protokol kesehatan, pembeli sangat mudah untuk mencari barang yang akan ia beli. Ketika barang sudah laris terbeli, maka secara otomatis pemilik usaha bisa menyuplai barang dengan jumlah yang begitu banyak lagi.

Banyak pelaku UMKM jalan ditempat dalam mengembangkan usahanya karena minimnya inovasi. Pelaku UMKM diharapkan mampu untuk berpikir kritis sekaligus inovasi dalam memproduksi barang dan jasa. Meski barang yang ditawarkan sejenis, tetapi jika masing-

masing memiliki perbedaan yang signifikan maka membuat konsumen mempunyai banyak pilihan.

Belum memaksimalkan pemasaran online. Masih banyak pelaku UMKM yang jalan di tempat dalam menjalankan usahanya karena minimnya inovasi. Salah satu faktor penyebab pendistribusian barang karena belum melakukan teknologi yang ada yaitu secara online. Mungkin ada beberapa pelaku UMKM sudah melakukan pemasaran online. Melalui media sosial, situs marketing, dll.

Pada gambar tersebut menunjukkan pemilik usaha melayani pembeli. Kekuatan tubuh, dan pikiran tentunya sangat penting disaat toko mulai buka. Sehingga ketika melayani pembeli tidak begitu payah. Ketika sudah mulai payah dan pikiran tidak tenang maka yang akan terjadi malas dan akhirnya menutup toko untuk istirahat (kata pemilik toko).



**gambar.**

Diambil pada saat memberikan informasi. pada hari Jum'at, 09 – Oktober – 2020 Pukul 13.20

#### **KESIMPULAN**

Terkait isu masalah. adaptasi UMKM dimasa pandemi covid-19 para pedagang grosir dan pedagang eceran mempertahankan kegiatan usahanya melalui alternatif kegiatan jual beli. Salah satunya pedagang grosir sebelumnya menyuplai barang yang banyak kini harus mengurangi jumlah barang yang disuplai. Sedangkan para pedagang eceran tidak terlalu merasakan dampak signifikan terhadap omset.

Omset bagi para pedagang grosir sangat terasa berkurang sebelumnya 100% kini menurun hingga 50%. Sedangkan pedagang eceran tidak mengalami penurunan signifikan.

#### **SARAN**

Sebaiknya pelaku UMKM menggunakan teknologi yang ada sehingga dapat memudahkan pemilik usaha dan pembeli dalam melakukan jual beli, selain itu juga bisa mematuhi protokol kesehatan, pembeli sangat mudah untuk mencari barang yang akan ia beli. Ketika barang sudah laris terbeli, maka secara otomatis pemilik usaha bisa menyuplai barang dengan jumlah yang begitu banyak lagi.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian jurnal ini. Peneliti banyak menerima

informasi dalam penyelesaian jurnal. Peneliti sangat berterima kasih kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan, hidayah, dan karunianya, sehingga peneliti bisa menyelesaikan jurnal ini.
2. Peneliti berterima kasih kepada kedua orang tua, berkat dorongan dan dukungan, sehingga jurnal ini terselamatkan
3. Peneliti berterima kasih kepada Dien Vidia Rosa, S.Sos., M.A. selaku dosen pembimbing bagaimana cara meneliti yang benar, dan pembuatan jurnal yang benar.
4. Peneliti berterima kasih kepada Hery Prasetyo, S.Sos., M.Sosio. dosen pembimbing yang memberi dukungan, dan pendekatan kepada masyarakat.
5. Ibu Siti Aisah selaku pemilik usaha, yang telah memberi informasi, dan berperan penting dalam menemukan data-data.
6. Siti Nur Hanna selaku pemilik usaha, yang telah memberi informasi, dan data-data.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1].Hardilawati Laura Wan. 2020. Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. diaskes pada laman

<http://ejurnal.umri.ac.id/index.php/jae>.

Tanggal 23 - Desember - 2020 Pukul 23.00

WIB Volume. 10 No. 1, Juni 2020

- [2]. Susanti Ari, Istianto Budi, Jalari Muhammad. July 2020. Strategi UKM pada Masa Pandemi Covid-19. Diakses pada laman <http://journal.neolectura.com/index.php/Kan-gmas>. Tanggal 23 - Desember- 2020 pukul 00.00. volume. 1, No 2, July 2020.
- [3]. Suci Rahmini Yuli 2017. Perkembangan UMKM (USAHA MIKRO KECIL dan MENENGAH) di akses pada Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos. Vol.6 No. 1 - Januari - 2017.