

ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN BUTIK INDAH JAYA GANTING WETAN

PUTRI LAILATUL ISNAINI

Universitas Nurul Jadid, Probolinggo, Indonesia

putrylaylaaa@gmail.com

Abstrak: Covid-19 merupakan wabah penyakit menular yang muncul pertama kali di Wuhan China. Wabah ini berkembang begitu cepat ke berbagai negara termasuk Indonesia. Untuk mengatasi wabah ini, pemerintah Indonesia mengambil kebijakan dengan menerapkan social distancing untuk meminimalisir penyebaran Covid-19 di Indonesia. Akibatnya perekonomian nasional dan pendapatan masyarakat khususnya UMKM mengalami penurunan yang sangat signifikan tak terkecuali Butik Indah Jaya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak Covid-19 terhadap pendapatan Butik Indah Jaya. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan eksploratif yang dikembangkan dengan penjelasan teori teori terkait, dengan menggunakan metode analisis data berupa deskriptif, induktif, dan deduktif. Adapun pengumpulan data bersumber dari observasi, wawancara, kajian pustaka, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah catatan data keuangan di butik Indah Jaya terbagi menjadi tiga yaitu pendapatan sebelum pandemi, pendapatan setelah pandemi, dan pendapatan setelah penyesuaian diri di masa pandemi. Dari ketiga catatan data keuangan tersebut menunjukkan bahwa pandemi Covid-19 menyebabkan penurunan terhadap pendapatan butik indah, lalu kemudian mengalami kenaikan pendapatan akibat penyesuaian diri di masa pandemi namun kenaikan tersebut masih belum maksimal sehingga memerlukan pengembangan terhadap strategi operasional dan pemasaran..

Kata kunci: Dampak Covid-19, Pendapatan Butik, UMKM.

PENDAHULUAN

Covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh SARS-COV2 atau dikenal dengan sindrom pernapasan akut coronavirus 2. Covid-19 sendiri merupakan virus keluarga baru dari Coronavirus yang dapat menyerang pada manusia dan hewan. Dampak pada manusia menyebabkan terjadinya infeksi saluran pernapasan seperti flu, MERS, dan SARS yang terjadi pada tahun 2003. Covid-19 ini memiliki gejala yang hampir sama dengan virus SARS, namun yang membedakan hanya tingkat penyebaran Covid-19 lebih cepat dibandingkan dengan penyebaran SARS. Meski demikian, tingkat kematian SARS (9,6%) jauh lebih tinggi dibandingkan Covid-19 (kurang dari 5%) (Kemkes RI, 2020).

Covid-19 pertama kali muncul di Wuhan Cina, pada bulan Desember 2019 dan kemudian menyebar begitu cepat ke berbagai belahan dunia termasuk Indonesia. Sampai 23 Januari 2021, telah dilaporkan terdapat 224 negara terdampak virus Covid-19. Sedangkan di Indonesia sendiri telah terkonfirmasi 977.474 jiwa positif Covid-19, diantaranya 791.059 sembuh dan 27.664 meninggal dunia (Satgas Penanganan Covid-19, 2021). Tentu saja hal ini berdampak negatif pada sektor perekonomian, baik itu di tingkat global maupun di tingkat nasional.

Di Indonesia sendiri, dampak negatif Covid-19 dalam sektor perekonomian nasional mengalami penurunan yang sangat pesat. Hal ini disebabkan karena *social distancing* yang diterapkan oleh pemerintah untuk mengatasi persebaran Covid-19 diberlakukan secara ketat. Akibatnya masyarakat khususnya UMKM merasakan dampak yang sangat signifikan terhadap mata pencahariannya. Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah dilaporkan 90% UMKM usahanya terganggu akibat dari dampak Covid-19. Dari data tersebut dapat diprediksi bahwa pendapatan masyarakat khususnya UMKM akan terus mengalami kemunduran serta tingkat kerugian akan semakin meningkat selama masa pandemi ini berlangsung.

Salah satu UMKM penyumbang terbesar dalam perekonomian Indonesia adalah bidang fashion. Hal ini dapat dilihat pada data catatan Triawan Munaf yang menunjukkan bahwa bidang fashion menyumbang 18,15% dari ekonomi kreatif Indonesia pada tahun 2017 (Kominfo, 2017). Hal ini menunjukkan bahwa UMKM dalam bidang fashion memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Apabila UMKM dalam sektor fashion ini mengalami penurunan, maka perekonomian negara juga akan mengalami penurunan. Untuk itu penting bagi kita mengetahui bagaimana kondisi

UMKM dalam bidang fashion pada saat masa pandemi Covid-19 agar dapat mengetahui secara pasti perekonomian Indonesia pada saat ini.

Dari uraian yang telah dipaparkan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap UMKM dalam sektor perdagangan dengan judul "analisis dampak covid 19 terhadap pendapatan Butik Indah Jaya Ganting Wetan"

TINJAUAN PUSTAKA

1. Dampak Covid-19

Covid-19 merupakan suatu penyakit menular yang menyebabkan infeksi terhadap saluran pernapasan. Proses penularan penyakit ini lebih cepat dibandingkan virus-virus sebelumnya. Sehingga dalam waktu yang singkat hampir seluruh negara di dunia terjangkit virus Corona. Biasanya virus ini dapat menular apabila kita berinteraksi langsung dengan orang yang terjangkit virus Covid-19 ini. Virus ini muncul pertama kali pada akhir tahun 2019 di Kota Wuhan China.

Akibat dari persebaran Covid-19 yang meluas hingga hampir seluruh dunia, maka WHO menetapkan Covid-19 sebagai pandemi global. Untuk mengatasi persebaran virus tersebut maka setiap negara memberlakukan larangan untuk berinteraksi di luar rumah tak terkecuali di negara Indonesia. Di Indonesia sendiri pemerintah mulai memberlakukan *social distancing* yang menyebabkan perekonomian negara merosot secara drastis. Menurut Suryo Utomo Menteri Keuangan Indonesia menyebabkan bahwa ada tiga dampak pandemi terhadap perekonomian Indonesia antara lain:

- Konsumsi rumah tangga atau daya beli masyarakat mengalami penurunan. Menurut data BPS yang mencatat bahwa konsumsi rumah tangga turun dari 5,02 persen pada kuartal 2019 ke 2,84 persen pada kuartal 1 tahun 2021.
- Terhentinya usaha akibat melemahnya investasi yang disebabkan oleh pandemi akibat dari ketidakpastian dalam jangka panjang.
- Seluruh dunia mengalami pandemi yang menyebabkan kegiatan ekspor dan impor suatu barang menjadi anjlok. (Nadia, 2021).

Dalam mengatasi persebaran virus Corona, pemerintah mulai menerapkan kebijakan salah satunya adalah PSBB. PSBB sendiri merupakan pembatasan Interaksi masyarakat secara besar-besaran. Hal ini memberikan dampak terhadap pelaku usaha yang mana usaha mereka sepi pelanggan. Kerugian dibagian entitas usaha antara lain:

- Tidak ada pendapatan yang masuk akibat dari sepiya pelanggan, namun pengeluaran tetap berjalan meski tidak sepenuhnya .
- Rusaknya barang yang terdapat di gudang akibat terlalu lama disimpan.
- Apabila melakukan PHK kepada karyawan, maka perusahaan harus mengeluarkan uang pesangon. Hal ini menyebabkan semakin besar tingkat pengeluaran perusahaan.
- Adanya biaya denda akibat tidak bisa membayar hutang secara tepat waktu itu kepada bank maupun rentenir.
- Kerugian yang terus meningkat akibat modal usaha yang terus terkuras habis

2. Pendapatan Usaha Butik

a. Pendapatan

i. Pengertian Pendapatan

Ukuran utama penerimaan pasar suatu produk jasa adalah kenaikan pendapatan. Pengertian pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan nilai yang diakibatkan bukan perubahan modal dan hutang (Gestri, 2017). Sedangkan dalam kamus manajemen pendapatan merupakan uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan, organisasi, dan lain sebagainya baik dalam bentuk upah, sewa, gaji, laba dan ongkos (marbun, 2008). Pendapatan sendiri terbagi menjadi dua bagian yaitu:

- a) Pendapatan operasi, merupakan pendapatan yang diperoleh dari hasil utama yang dibuat oleh perusahaan.
- b) Pendapatan lain-lain merupakan pendapatan dimana perusahaan tidak memiliki koneksi dengan pekerjaan yang dilakukan dalam operasi perusahaan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan perusahaan dalam penciptaan barang dan jasa yang menyebabkan aktiva naik dan kewajiban menurun.

ii. Karakteristik Pendapatan

Menurut Hery (2012) karakteristik pendapatan antara lain:

- a) Mengungkapkan bahwa pendapatan dapat muncul akibat dari kegiatan utama perusahaan dalam mencari laba.
- b) Mengungkapkan bahwa pendapatan bersifat berkesinambungan dan berulang-ulang terhadap kegiatan utama dalam perusahaan tersebut yang pada dasarnya berada dibawah kendali manajemen.

Dalam suatu perusahaan, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi volume pendapatan antara lain:

- a) Kondisi dan kemampuan penjualan
- b) Kondisi pasar
- c) Modal
- d) Kondisi operasional perusahaan

Sedangkan untuk pendapatannya sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- a) Produk
- b) Harga
- c) Distribusi atau penyaluran
- d) Promosi

Selanjutnya untuk sumber pendapatan dalam suatu perusahaan dapat berupa:

- a) Pendapatan dari usaha yang meliputi hasil bersih dari usaha itu sendiri, komisi, dan penjualan.
- b) Pendapatan dari investasi.
- c) Pendapatan dari keuntungan sosial

b. Usaha Butik

i. Konsep Usaha Butik

Butik berasal dari bahasa Perancis yakni boutique yang berarti toko busana. Butik juga dapat diartikan sebagai toko busana yang menjual busana dengan kualitas yang tinggi. Sedangkan pengertian butik menurut Rulanti Satyodirgo (1979) yaitu: " Butik adalah toko busana yang menjual busana dengan kualitas tinggi dan menyediakan bahan-bahan busana yang halus dan bermutu tinggi serta pelengkap busana.

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa usaha butik merupakan salah satu jenis usaha dalam bidang fashion yang memberikan pelayanan jasa dan produk kepada konsumen yaitu dapat berupa pembuatan busana maupun penjualan busana yang sudah jadi dengan model yang khusus dan istimewa. Dikatakan khusus dan Istimewa karena model busana yang dijual di usaha butik biasanya didesain khusus oleh desainer dan stok produknya limited edition sehingga tidak ada di pasaran dengan kualitas produknya terjamin dan bermutu tinggi.

Pada usaha butik selain menjual busana yang sudah jadi, biasanya butik juga menyediakan bahan pelengkap untuk busana seperti aksesoris dan milineris yang bisa disesuaikan dengan model busana.

ii. Karakteristik Usaha Butik

Adapun ciri-ciri usaha butik menurut Rulanti Satyodirgo (1979) adalah sebagai berikut:

1. Busana yang dihasilkan pada Butik adalah busana yang memiliki kualitas yang tinggi baik dari aspek bahan, jahitan, hingga hasil akhir dilakukan dengan sesempurna mungkin
2. Model busana yang dipasarkan di butik biasanya limited edition dan tidak dipasarkan secara massal. Sehingga pakaian yang beli di butik tidak akan sama dengan orang lain.
3. Butik menyediakan pelengkap busana seperti aksesoris, sepatu, sandal, ikat pinggang, atas, dan lain sebagainya.

Usaha butik berdasarkan jenisnya terbagi menjadi dua yaitu butik busana untuk anak dan butik busana untuk dewasa. Adapun jenis busana pada anak biasanya meliputi busana untuk ke pesta, busana bepergian, dan lain sebagainya. Sedangkan jenis busana pada dewasa biasanya meliputi busana untuk kerja, busana pengantin, dan lain sebagainya.

3. Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Butik.

Pada akhir tahun 2019, virus Covid-19 telah menyebar hampir ke seluruh dunia. Hal ini memberikan dampak berupa perlambatan ekonomi digital yang mulai dirasakan di dalam negeri. Mulai dari turunnya harga minyak bumi, bursa saham yang jatuh secara drastis,

serta harga komoditas lain seperti gas dan minyak sawit diperkirakan akan mengalami penurunan apabila permintaan tidak segera diatasi. Industri fashion merupakan salah satu industri yang paling terdampak dalam penyebaran konflik virus ini.

Pandemi Covid-19 ini mempengaruhi industri fashion baik secara global maupun di Indonesia. Hal ini disebabkan pemerintah menutup pabrik manufaktur melalui peraturan dan pembatalan acara-acara seperti fashion show untuk memperlambat penyebaran virus. Selain itu, kekurangan ketersediaan kain serta pembatalan pesanan oleh pelanggan akibat pendapatan masyarakat menurun menjadi penyebab jatuhnya industri fashion. Menurut laporan yang dirilis oleh MC Kinsey yang bekerjasama dengan majalah *Business of Fashion*, industri fashion dunia mengalami penurunan penjualan sebesar 27 sampai 30%. Sementara itu penjualan barang-barang mewah dan branded akan mengalami penurunan lebih besar lagi yakni sekitar 35 sampai 39% atau sekitar 650 miliar dolar AS. Selain itu, di Indonesia penjualan busana muslim mengalami penurunan sebesar 90%.

Akibat dari dampak yang telah dipaparkan di atas, butik-butik di Indonesia terancam akan mengalami gulung tikar. Banyak industri fashion baik secara global maupun di Indonesia yang mengalami kebangkrutan akibat adanya pandemi Covid-19. Selain itu, pendapatan butik juga mengalami penurunan dari waktu ke waktu. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor, berikut:

a. Penutupan gerai atau toko.

Seperti yang kita ketahui bahwa PSBB yang diterapkan oleh pemerintah mengharuskan masyarakat untuk tidak beraktivitas di luar rumah. Segala jenis usaha baik umum maupun usaha manufaktur harus ditutup untuk meminimalisir sebaran Covid-19. Akibatnya pemilik butik tidak memiliki ruang untuk memasarkan produknya. Hal ini menyebabkan penurunan terhadap pendapatan butik.

b. Pendapatan masyarakat yang menurun.

Dampak Covid-19 juga membuat masyarakat kehilangan pekerjaan akibat dari PHK. Akibatnya pendapatan masyarakat mulai mengalami penurunan. Sehingga masyarakat cenderung menggunakan pendapatan mereka untuk kebutuhan pokok seperti beras, minyak, dan lain sebagainya. Hal ini mengakibatkan turunnya permintaan terhadap produk fashion, yang mengakibatkan penurunan pendapatan butik.

c. Tidak ada pemasok pakaian yang didistribusikan ke butik.

Banyak industri industri pakaian yang mengalami gulung tikar akibat dari adanya pandemi Covid-19. Akibatnya tidak ada pemasok pakaian yang didistribusikan ke

butik yang menyebabkan tidak ada perkembangan mengenai model pakaian untuk menarik pelanggan. Hal ini menyebabkan turunnya permintaan terhadap fashion yang menyebabkan penurunan terhadap pendapatan butik.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Pendekatan Penelitian

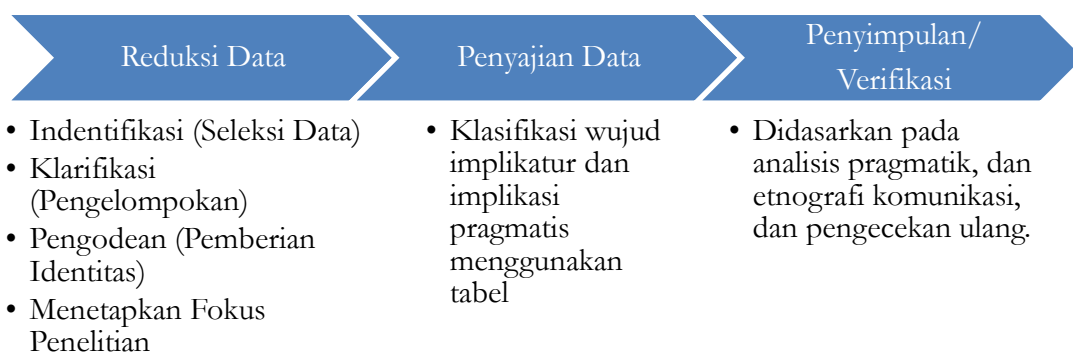
Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian lapangan (Field Research) yaitu jenis penelitian yang berfokus terhadap unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat tertentu yang hasilnya merupakan gambaran secara lengkap dan terorganisir dengan baik mengenai untuk tersebut (Sumardi, 2003). Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yakni penelitian yang dilakukan dengan pendekatan terhadap objek studi kasus.

Pendekatan kasus (Case Approach) merupakan pendekatan dalam melakukan penelitian deskriptif normatif yaitu penelitian yang memecahkan masalah berdasarkan pemaparan data-data yang jelas oleh pemilik butik secara langsung pada saat wawancara sehingga dapat mengetahui secara real dampak Covid – 19 terhadap pendapatan Butik Indah Jaya Ganting Wetan. Objek dalam penelitian ini adalah dampak Covid - 19 terhadap pendapatan Butik Indah Jaya Ganting Wetan.

2. Tahap-tahap Penelitian

Diagram 1.

Tahap – Tahap Penelitian



3. Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2007), instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang sedang diamati. Dalam penelitian ini,

instrumen penelitian utama adalah metode penelitian deskriptif kualitatif sedangkan alat penelitian adalah peneliti sendiri. Meskipun peneliti merupakan instrumen utama dalam penelitian ini, namun diperlukan instrumen penelitian lain untuk melengkapi data dan membandingkan data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, instrumen pendukung yaitu lembar observasi (aspek-aspek yang akan diamati), pedoman wawancara (pertanyaan-pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber), dan pedoman dokumentasi (kategori yang akan dicari). Maka dari itu sebelum merancang instrumen hendaknya membuat kisi-kisi instrumen.

Adapun instrumen pendukung yang digunakan yaitu metode wawancara yang dilakukan pada tanggal 15 Desember 2021. Sedangkan yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah pemilik Butik Indah Jaya. Selanjutnya instrumen pendukung lainnya yaitu dokumentasi. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah mengarsipkan dan melampirkan kegiatan wawancara dengan pemilik serta mengarsipkan dan melampirkan kondisi Butik Indah Jaya pada saat observasi.

4. Sumber Data

Adapun sumber-sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Sumber Primer

Data primer merupakan data atau informasi yang diperoleh penulis secara langsung dari tempat objek penelitian atau tempat observasi. Dalam penelitian ini, Sumber data primer diperoleh dari wawancara yang telah dilakukan serta diperoleh dari pengamatan penulis pada saat observasi.

b. Sumber Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang yang diperoleh dari pihak luar. penulis mendapatkan data seperti dari buku, publikasi pemerintahan, laporan, jurnal, hingga berbagai situs yang berkaitan dengan informasi yang sedang dibutuhkan.

5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara terjun langsung kelapangan. Hasil dari observasi berupa informasi yang dapat menjawab pertanyaan

dari masalah penelitian. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata-kata yang cermat dan tepat sesuai dengan apa yang diamati, mencatatnya kemudian mengolahnya dengan teliti sesuai dengan cara ilmiah.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data dengan mengumpulkan informasi melalui tanya jawab antara penulis dengan informan atau subjek penelitian yang dilakukan baik secara tatap muka maupun melalui media komunikasi. penulis melakukan wawancara untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan yang terjadi serta narasumber diminta pendapat, ide-ide terkait permasalahan. Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Butik Indah Jaya Ganting Wetan.

c. Kajian pustaka

Kajian pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mencari dan mengumpulkan data yang dapat mendukung penelitian yang dilakukan oleh penulis. Adapun jenis kajian pustaka yang digunakan dalam penelitian ini adalah jurnal, buku, skripsi, dan website.

d. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan dalam proses penelitian. Kegiatan dokumentasi pada penelitian ini yaitu menggunakan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian (Sugiono, 2010).

6. Analisis Data

Adapun metode analisis data dalam penelitian ini:

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data merupakan kegiatan meringkas, mengambil pokok utama, dan menghilangkan segala hal yang tidak diperlukan sehingga dapat berfokus kepada hal-hal yang penting saja. Sehingga data yang direduksi dapat memberikan informasi yang lebih rinci dan mudah digunakan bagi penulis dalam proses pengumpulan data

dan mencari jika dibutuhkan. Disini penulis berfokus terhadap dampak Covid-19 terhadap pendapatan Butik Indah Jaya Ganting Wetan.

2. Penyajian Data (Data Display)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk penjelasan yang singkat, yang memiliki keterkaitan antar anggota kategori ataupun sejenisnya. Dengan adanya penyajian data, akan mempermudah penulis untuk mengetahui suatu hal yang telah terjadi serta dapat menyusun rencana selanjutnya berdasarkan hal-hal yang telah diketahuinya itu. Yang di display dalam penelitian ini yaitu dengan mewawancarai pemilik Butik Indah Jaya Ganting Wetan.

3. Penarikan serta pengujian kesimpulan Data (Verification)

Pada tahap kesimpulan, kesimpulan awal merupakan kesimpulan yang sifatnya masih sementara dan dapat berubah jika tidak ada bukti kuat yang menunjang tahap pengumpulan data selanjutnya. Namun, jika kesimpulan yang dipaparkan pada tahap awal ditunjang dengan bukti yang kuat serta valid ketika penulis terjun ke lapangan, maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel. Pada tahap terakhir, penelitian membuktikan kesimpulan awal dengan membuat format pedoman wawancara yang berisi pertanyaan untuk menjawab masalah dalam penelitian ini sehingga penulis dapat mengetahui lebih jelas masalahnya (Sugiono, 2010).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Paparan Data

Sejak akhir tahun 2019, perkembangan Covid-19 semakin berkembang pesat. Setiap hari jumlah kasus positif Covid-19 semakin bertambah, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Tentu saja hal ini ini membawa dampak besar terhadap perekonomian baik global maupun nasional. Di Indonesia sendiri dampaknya sangat terasa terutama bagi UMKM. Hal ini disebabkan seiring menurunnya pendapatan masyarakat, permintaan terhadap produk UMKM juga ikut menurun. Alhasil omzet pendapatan UMKM kian merosot. Hal ini terlihat juga dari data yang dilaporkan oleh Kemenkop UKM pada bulan April bahwa terdapat 56% UMKM yang mengalami penurunan pendapatan, 22% diantaranya

kesulitan mencari pinjaman, 15% kesulitan pendistribusian barang, 4% kesulitan bahan baku (NU, 17 September 2021).

Sama seperti halnya para UMKM lainnya, Butik Indah juga merasakan dampak Covid-19 terutama terhadap omzet pendapatan. Pendapatan Butik Indah mengalami penurunan yang sangat signifikan dari bulan ke bulan semenjak diberlakukannya masa pandemi. Hal ini diperkuat dengan data yang diperoleh peneliti melalui wawancara dengan pemilik butik. Adapun data pendapatan butik Indah Jaya yang akan dipaparkan adalah data tahun 2020-2021, yang dibedakan menjadi 3 macam, antara lain:

a. Pendapatan Butik Indah Jaya sebelum Covid-19

Tabel 1.

Pendapatan Butik Indah Jaya sebelum Covid-19

Bulan	Pendapatan
Januari 2020	Rp. 8.400.000
Februari 2020	Rp. 8.450.000
Maret 2020	Rp. 7.930.000

b. Pendapatan Butik Indah Jaya setelah Covid-19

Tabel 2.

Pendapatan Butik Indah Jaya setelah Covid-19

Bulan	Pendapatan
April 2020	Rp. 3.600.000
Mei 2020	Rp. 2.470.000
Juni 2020	Rp. 2.250.000
Juli 2020	Rp. 2.800.000

c. Pendapatan Butik Indah Jaya setelah menyesuaikan diri dengan pandemi Covid-19

Tabel 3.
Pendapatan Butik Indah Jaya setelah
menyesuaikan diri dengan pandemi Covid-19

Bulan	Pendapatan
Agustus 2020	Rp. 5.700.000
September 2020	Rp. 5.670.000
Oktober 2020	Rp. 6.000.000
November 2020	Rp. 6.200.000
Desember 2020	Rp. 5.800.000
Januari-November 2021	Rp. 5.900.000 (pendapatan rata-rata)

Dari paparan data diatas dapat kita lihat bahwa terjadi perbedaan yang cukup signifikan dalam pendapatan butik indah pada tahun 2020-2021. Berikut nilai rata-rata dan perbandingan dari ketiga macam pendapatan Indah Jaya:

Tabel 4.
Rata-Rata Pendapatan Butik Indah Jaya 2020-2021

	RATA-RATA PENDAPATAN BUTIK INDAH JAYA		
	Sebelum COVID-19	Sesudah COVID-19	Setelah Penyesuaian Diri Saat Pandemi
Rata-Rata Pendapatan	Rp. 8.260.000	Rp. 2.780.000	Rp. 5.878.333
Persentase Kenaikan	0%	-66,34%	-28,83%

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa terjadi penurunan sekitar -66,34% pada tahap sesudah pandemi covid 19. Sedangkan pada tahap setelah penyesuaian diri saat pandemi penurunan pendapatan berkurang sebesar -28,83% yang menunjukkan bahwa butik Indah Jaya telah mengalami penyesuaian diri namun belum maksimal

2. Pembahasan Data

Dari data yang telah dipaparkan di atas, dapat kita lihat bahwa pendapatan butik Indah dibedakan menjadi tiga macam yakni pendapatan sebelum pandemi, pendapatan setelah pandemi, dan pendapatan setelah menyesuaikan diri dengan pandemi. Dari ketiga macam pendapatan diatas dapat kita lihat terjadi perbedaan yang cukup signifikan. Hal ini disebabkan karena social distancing yang ditetapkan oleh pemerintah memberikan dampak terhadap sistem operasional toko yang mempengaruhi pendapatan toko menjadi tidak stabil. Adapun pembahasan mengenai data diatas adalah sebagai berikut:

Pendapatan sebelum pandemi

Sebelum pandemi covid-19 melanda Indonesia tepatnya di bulan Januari hingga Maret pendapatan Butik Indah Jaya masih tergolong normal. Di dalam sistem keuangan di butik Indah Jaya diketahui bahwa pendapatan normal berkisar antara Rp7.500.000 sampai Rp.9.000.000 per bulan. Jika kita rata-rata kan pendapatan di bulan Januari hingga Maret adalah sebesar Rp.8.260.000. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan pada ke 3 bulan tersebut masih normal karena nilai rata-rata pendapatannya berada diantara Rp7.500.000 sampai Rp.9.000.000.

Pada bulan Januari hingga Maret pandemi belum melanda Indonesia. Sehingga sistem social distancing belum diberlakukan di Indonesia. Dari aspek manajemen operasional dan pemasarannya belum mengalami masalah. Begitu pula dengan sistem keuangannya masih berjalan dengan lancar. Sehingga pendapatan yang diterima oleh butik Indah Jaya masih tergolong normal.

Pendapatan setelah pandemi

Pada bulan April, pendapatan butik Indah Jaya mengalami penurunan yang sangat pesat. Hal ini diperkuat dengan tabel di atas yang menunjukkan bahwa pendapatan di bulan April kerugian sebesar Rp4.330.000 atau sekitar 55% dari pendapatan rata-rata sebelum pandemi melanda. Hal ini terus berlanjut hingga bulan Juli. Dari rata-rata keempat bulan

tersebut dapat kita lihat bahwa pendapatan butik Indah Jaya hanya sekitar Rp2.780.000. Padahal pendapatan normalnya sekitar Rp7.500.000 sampai Rp9.000.000. Dari pendapatan tersebut dapat kita lihat bahwa butik Indah Jaya mengalami penurunan sekitar -33,66% dari pendapatan norma.

Penurunan pendapatan ini disebabkan oleh social distancing yang diterapkan pemerintah untuk mengatasi penyebaran virus Corona. Pada bulan April hingga Juli terjadi di guncangan ekonomi yang besar mulai dari pabrik mem PHK para karyawannya, industri-industri banyak yang mengalami gulung tikar, penutupan jalan yang menyebabkan terhambatnya penyaluran distribusi barang, berkurangnya konsumsi masyarakat dan lain sebagainya. Sementara penyebab penurunan pendapatan di butik Indah Jaya sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- Intensitas kebutuhan konsumen.

Di masa pandemi, konsumen lebih mengalokasikan pendapatannya untuk kebutuhan sembako dari pada mengalokasikan pendapatannya untuk pakaian. Hal ini disebabkan pendapatan masyarakat sedang menurun, sehingga masyarakat lebih mengutamakan kebutuhan pokoknya daripada kebutuhan sekundernya.

- Permintaan masyarakat terhadap pakaian semakin menurun.

Di masa pandemi, masyarakat cenderung untuk beraktifitas di dalam rumah mulai dari sekolah, perkantoran, dan lain sebagainya. Hal ini menyebabkan masyarakat tidak memerlukan pakaian formal seperti seragam, jas kantor, sepatu, dan lain sebagainya. Yang menyebabkan permintaan terhadap barang-barang tersebut mulai menurun yang berdampak terhadap pendapatan butik.

- Kurangnya pengetahuan tentang teknologi.

Pada saat awal pandemi, pemilik butik Indah Jaya belum sepenuhnya dapat mengoperasikan penggunaan teknologi. Sehingga butik Indah Jaya mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya. Apabila dipasarkan melalui offline sangat tidak memungkinkan mengingat masyarakat yang tidak keluar rumah sehingga perlu mencari strategi baru untuk memasarkan produknya.

- Terhambatnya penyaluran distribusi.

Pada saat pandemi, pemerintah di berbagai wilayah mulai melakukan penutupan jalan. Hal ini membuat penyaluran distribusi barang menjadi terhambat dan butik Indah Jaya sendiri pun tidak dapat mengulak barang-barang dagangan yang menyebabkan model baju di toko butik indah tidak up to date.

Dari keempat faktor diatas, pendapatan butik Indah Jaya mengalami penurunan dari bulan April hingga bulan Juli sehingga perlu strategi baru dalam sistem operasionalnya.

Pendapatan setelah menyesuaikan diri dengan pandemi

Setelah 4 bulan butik Indah Jaya mengalami penurunan pendapatan, maka pada bulan kelima butik Indah Jaya dapat menyesuaikan diri dengan pandemi. Namun pendapatan tersebut belum dikategorikan sebagai pendapatan normal karena tingkat pendapatan tersebut belum berkisar antara Rp7.500.000 sampai Rp.9.000.000. Hal ini diperkuat dengan rata-rata pendapatan dari bulan Juli 2020 hingga bulan November 2021 sebesar Rp. 5.878.333 atau sekitar -38,33% dari pendapatan normal.

Peningkatan pendapatan tersebut dipengaruhi oleh butik indah yang mulai bisa menyesuaikan diri dengan pandemi serta mencoba strategi baru untuk mengatasi penurunan pendapatan yang berkelanjutan. Adapun strategi baru yang diterapkan oleh butik Indah Jaya adalah sebagai berikut:

- Mulai memanfaatkan teknologi seperti WhatsApp.

Mulai di bulan Agustus, butik Indah Jaya mencoba memasarkan produknya melalui chat dan status di WhatsApp. Sehingga tetangga sekitar, keluarga, teman dan lain sebagainya dapat mengetahui apabila terdapat produk baru di toko tersebut. Hal ini terbukti dapat meningkatkan penjualan meskipun belum maksimal.

- Memanfaatkan jasa kurir untuk pendistribusian barang.

Selanjutnya butik Indah Jaya juga memanfaatkan kurir ketika akan kulakukan barang. Sistem yang diterapkan oleh butik Indah Jaya dalam kulakan barang yaitu melakukan interaksi melalui via WhatsApp dengan pemilik toko grosir lalu video call untuk mengetahui barang-barang apa saja yang akan dibeli. Selanjutnya untuk pendistribusian barang akan diserahkan kepada kurir. Hal ini membuat Butik Indah Jaya kembali up to date lagi.

- Memanfaatkan e-commerce.

Dalam mempermudah pelanggan untuk membeli barang di toko butik Indah Jaya, maka pemilik mencoba untuk membuka toko di e-commerce seperti Shopee. Para karyawan di butik indah terbagi menjadi dua bagian yang pertama mengurus via chat di WhatsApp dan yang kedua mengurus via chat di Shopee. Namun masih beberapa kendala yang sedang dihadapi Butik Indah Jaya dalam penggunaan e-commerce seperti belum didaftarkan gratis ongkir, penambahan cashback extra, dan lain sebagainya.

- Mulai menjual aksesoris yang dibutuhkan pada yang dibutuhkan pada masa pandemi

Untuk meningkatkan penjualan, Butik Indah Jaya tidak hanya menjual pakaian saja namun mereka mencoba untuk menjual aksesoris yang dibutuhkan pada masa pandemi seperti pengait masker, menjual masker baik masker kain maupun masker medis, menjual gantungan hand sanitizer, dan lain sebagainya. Sehingga hal ini akan meningkatkan penjualan toko.

Dari keempat strategi di atas, sistem operasional di Toko Butik Indah Jaya mengalami pembalikan. Penjualan produk juga mulai meningkat dan pendapatannya juga turut meningkat. Namun peningkatan pendapatan tersebut belum dikatakan sebagai normal karena belum memenuhi target pendapatan sebelum masa pandemi melanda. Untuk itu pengembangan strategi operasional dan pemasaran di masa pandemi harus terus dikembangkan.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Butik Indah Jaya di Desa Bulang Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo penulis menarik kesimpulan bahwa Covid-19 memberikan dampak terhadap pendapatan di butik Indah Jaya. Hal ini dapat dilihat dari catatan data keuangan sebelum dan sesudah adanya Covid-19. Dari catatan data keuangan tersebut dapat dilihat bahwa sebelum adanya Covid-19, pendapatan Butik Indah Jaya tergolong normal. Namun sesudah adanya pandemi Covid-19 pendapatan Butik Indah Jaya Mengalami penurunan. Adapun data keuangan dalam Butik Indah Jaya terbagi menjadi 3 macam antara lain:

- Pendapatan sebelum pandemi, menunjukkan pendapatan normal.

- Pendapatan setelah pandemi, menunjukkan pendapatan menurun secara drastis selama empat bulan yang disebabkan; intensitas kebutuhan konsumen, permintaan masyarakat terhadap pakaian semakin menurun, kurangnya pengetahuan tentang teknologi, dan terhambatnya penyaluran distribusi.
- Pendapatan setelah menyesuaikan diri dengan pandemi, menunjukkan pendapatan mulai meningkat namun belum maksimal. Peningkatan ini ini disebabkan antara lain; mulai memanfaatkan teknologi seperti WhatsApp, memanfaatkan jasa kurir untuk pendistribusian barang, memanfaatkan e-commerce, dan mulai menjual aksesoris yang dibutuhkan pada yang dibutuhkan pada masa pandemi

Dari ketiga macam data keuangan di atas, pendapatan butik Indah mengalami penurunan yang cukup signifikan lalu selanjutnya mengalami kenaikan namun tingkat kenaikan pendapatan belum maksimal sehingga perlu mengembangkan strategi operasional dan pemasarannya.

SARAN

Dari hasil analisa penulis pada saat melakukan penelitian, maka penulis menyarankan kepada butik Indah Jaya sebagai berikut:

1. Melakukan promosi tidak hanya di WhatsApp tetapi mencoba untuk menggunakan Facebook Ads dan Instagram Ads. Apabila tidak mengetahui cara mengoperasikan kedua aplikasi tersebut, maka pemilik dan karyawannya bisa mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pemerintah maupun bisa melihat tutorial di YouTube. Sebab ketika kita melakukan promosi di sosial media, cakupan pelanggannya akan lebih luas sehingga kesempatan penjualannya lebih besar. Dan berpotensi dapat meningkatkan penjualan.
2. Memberikan diskon terhadap pembelian dengan jumlah tertentu contoh apabila membeli produk di Butik Indah Jaya lebih dari Rp500.000 maka akan mendapatkan potongan sebesar 10% dari total pembelian. Selanjutnya juga bisa memberikan diskon dengan memberikan sebuah barang contohnya apabila membeli pakaian satu set (rok, jilbab, baju) akan mendapatkan hadiah tas.
3. Cobalah untuk menambahkan pelayanan di toko shopee dengan tambahan gratis ongkir, tambahan extra cashback, dan memberikan diskon terhadap tanggal cantik seperti promo 25% pada tanggal Shopee 1.1 Big Sale.

4. Untuk jenis barang yang dijual, Butik Indah Jaya bisa menjual baju yang memiliki inovasi terbaru dan cocok ketika digunakan pada masa pandemi seperti baju gamis yang memiliki kancingan di lengan sehingga outfit tersebut cocok digunakan ketika ingin melakukan vaksinasi sebab tidak repot untuk membuka baju bagian depan.
5. Hindari menjual pakaian yang tidak dibutuhkan pada saat pandemi seperti seragam, sepatu sekolah, dan lain sebagainya. Hal ini dikarenakan pada saat pandemi siswa tidak pergi ke sekolah sehingga tidak memerlukan barang tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri Andi. (2020). Dampak Covid – 19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 123-130.
- Awali, Husni, dan Farida Rohmah. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing pada Keberlangsungan UMKM di Kota Pekalongan di Tengah Dampak Covid-19. *Balanca: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2(1), 1-14.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid – 19 terhadap Perekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 146-153.
- Putri, Mutik Aromsin, Rusi Septyanani, dan Aris Prio Agus Santoso. (2020). Dampak Covid-19 pada Perekonomian Indonesia. *Hubisintek: Seminar Nasional, Hukum, Bisnis, Sains, dan Teknologi*, 1, 198-203.
- Romaito Butar Butar, Gestry. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi. *Pekanbaru: Universitas Riau*. 4(1), 624.
- Thaha, Abdurrahman Firdaus. (2020). Dampak Covid – 19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 147-153.
- Yamali, Fakhrol Rozi, dan Ririn Noviyanti Putri. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384-388.
- Basuki, Agus Tri, dan Nano Prabowo. (2014). *Pengantar Teori Ekonomi*. Yogyakarta: Mitra Pusaka Nurani (Matan).
- BN. Marbun. (2008). *Kamus Manajemen*. Jakarta: Balai Pustaka.

- Hidayati, Syafaatul. (2019). *Teori Ekonomi Mikro*. Banten: Unpam Press.
- Kemendikbud. (2015). *Matematika SMP/MTs Kelas XI Semester 1*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Muchtholifah. (2010). *Ekonomi Makro*. Surabaya: Unesa University Press.
- Satyodirgo, Rulanti. 1979. *Pengelolaan Usaha*. Jakarta: Depdikbud RI.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Suryabrata, Sumardi. (2003). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sutaryo, dkk. (2020). *Buku Praktis Penyakit Virus Corona 19 (Covid-19)*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Hakim, Iqbal. (2020). "Data Sekunder: Pengertian, Ciri-Ciri, dan Contohnya". *insanpelajar.com*. <https://insanpelajar.com/data-sekunder/> (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)
- Kemkes RI. (2020). "Pertanyaan dan Jawaban Terkait Covid-19". *Kemkes.go.id*. <https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html>. (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)
- Kominfo. (2017). Kuliner, Kriya dan Fashion, Penyumbang Terbesar Ekonomi Kreatif. *Kominfo.go.id*. https://kominfo.go.id/content/detail/11034/kuliner-kriya-dan-fashion-penyumbang-terbesar-ekonomi-kreatif/0/berita_satker (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)
- Kristianus, Arnoldus. (2020) "Kemenkop UKM: 90% UMKM Terdampak Pandemi Covid-19". *Investor.id*. <https://investor.id/business/kemenkop-ukm-90-umkm-terdampak-pandemi-covid19> (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)
- Satgas Penanganan Covid-19. (2021). "Satgas Penanganan Covid-19: Beranda". *covid-19.co.id*. <https://covid19.go.id> (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)
- Syamsudin, Muhammad. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *nu.or.id*. <https://www.nu.or.id/post/read/123247/dampak-pandemi-covid-19-terhadap-umkm-di-indonesia> (Diakses pada tanggal 30 Desember 2021)

Zuraya, Nadia. (2020). Tiga Dampak Besar Pandemi Covid-19 Ekonomi RI. *Republika.com*. <https://www.republika.co.id/berita/qdgt5p383/tiga-dampak-besar-pandemi-covid19-bagi-ekonomi-ri>. Diakses pada (1 Desember 2021)