

Analisis adaptasi dan strategi UMKM di masa pandemi dan pasca pandemi

Moh. Naelul Arzak¹, Mohammad Fattahul Alim^{2✉}, Sahaki³

Peneliti Pesantren Riset Al-Muhtada, Semarang.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengetahui dan menganalisis: 1) Adaptasi yang dilakukan pelaku UMKM pada masa pandemi COVID-19 di kawasan Kampung Banaran, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang; 2) Mengetahui strategi dan transformasi yang dilakukan pelaku UMKM pada masa pandemi COVID-19 di kawasan Kampung Banaran, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif study case dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Pelaksanaan penelitian ini menggunakan beberapa metode seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil akhir penelitian ini menunjukkan bahwasanya pandemi telah memporandakan sektor perekonomian UMKM di Kampung Banaran dan menyebabkan krisis ekonomi para pelaku usahanya. Hal ini dibuktikan dengan turunnya omzet pendapatan yang mereka peroleh secara signifikan dan tidak sedikit dari mereka yang gulung tikar. Adapun adaptasi yang dilakukan yaitu melakukan penyesuaian terhadap jumlah penjualan dengan menurunkan jumlah porsi per harinya sehingga meminimalisir kerugian serta menerapkan protokol kesehatan dan menaati kebijakan sesuai arahan pemerintah. Bentuk strategi yang dilakukan yaitu dengan menjual barang dagangan secara daring melalui beberapa platform digital seperti Go Food dan Shoppe Food.

Kata kunci: UMKM; adaptasi; strategi; masa pandemi COVID-19

MSME adaptation and strategy analysis in the pandemic and post-covid-19 pandemic period

Abstract

This study aims to identify and analyze: 1) Adaptations made by MSME actors during the COVID-19 pandemic in Banaran Village, Gunungpati District, Semarang City; 2) Knowing the strategies and transformations carried out by MSME actors during the COVID-19 pandemic in the Banaran Village area, Gunungpati District, Semarang City. This research was conducted using a case study qualitative research type with a descriptive qualitative approach. The implementation of this research uses several methods such as observation, interviews, and documentation. The final results of this study indicate that the pandemic has devastated the MSME economic sector in Banaran Village and caused an economic crisis for its business actors. This is evidenced by the significant decrease in their income turnover and not a few of them have gone out of business. The adaptation carried out is making adjustments to the number of sales by reducing the number of servings per day so as to minimize losses as well as implementing health protocols and complying with policies according to government directives. The strategy taken is by selling merchandise online through several digital platforms such as Go Food and Shoppe Food.

Key words: MSMEs; adaptation; strategy; COVID-19 pandemic period

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 membawa dampak yang besar pada sisi perekonomian Indonesia. Termasuk yang mengalami dampak besar adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berpusat pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dan dalam buku Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM (Rio F. Wilandara & Susilawati, 2016) mengartikan bahwa Usaha menengah adalah usaha ekonomi aktif dan otonom yang dilakukan oleh orang atau organisasi bisnis yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha yang dimiliki, dikelola secara langsung atau tidak langsung, oleh usaha kecil atau usaha besar dengan total aset. Sebagaimana diatur dalam undang-undang, hasil penjualan bersih atau tahunan. Jadi UMKM adalah sebutan untuk bentuk usaha kecil dengan nilai bersih paling banyak Rp 200.000.000 untuk tempat perusahaan, kecuali tanah dan rumah. Usaha kecil adalah usaha komersial yang otonom dan menguntungkan yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari suatu korporasi yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikelola atau bagian dari usaha menengah atau besar yang memenuhi. Saat ini pandemi menyebabkan berbagai sektor mengalami permasalahan terutama sektor perekonomian. termasuk yang mengalaminya yaitu para pelaku (UMKM). Saat ini banyak sekali pelaku UMKM di berbagai sektor yang mengalami berbagai permasalahan dan tantangan karena adanya pandemi ini, seperti adanya penurunan omset yang signifikan, kesulitan mendapatkan bahan baku, sepi pelangan, dan hambatan pemasaran produk. Permasalahan tersebut muncul akibat dari berkurangnya aktivitas jual beli yang disebabkan dari adanya pembatasan pergerakan masyarakat karena kebijakan yang diberlakukan. Omzet turun karena dengan tidak adanya mobilitas masyarakat berimbas jadi tidak adanya pembelian produk UMKM.UMKM

Dalam perekonomian Indonesia UMKM menjadi pilar terpenting. Hal ini disebabkan jumlah UMKM di Indonesia tercatat sebesar 64,19 juta di mana didominasi oleh Usaha Mikro dan Kecil yakni 64,13 juta atau sekitar 99,92 persen dari keseluruhan sektor usaha. Dan ini menjadi pukulan besar bagi perekonomian Indonesia. Presentase UMKM yang terdampak pandemi Covid-19 jika dilihat berdasarkan catatan Katada Insight Center (KIC), mayoritas UMKM sebesar 82,9% mengalami dampak negatif dari pandemi dan hanya sebagian kecil yaitu 5,9% yang mengalami dampak positif. Hal ini dapat diartikan sejumlah besar pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah mengalami penurunan pendapatan atau bahkan kerugian besar. Jika dilihat dari sejarah krisis ekonomi, kejadian ini sebenarnya bukan kejadian yang pertama kali. Indonesia pernah mengalami krisis pada tahun 1998 dan 2008. Namun pada masa itu, sektor UMKM masih bisa bertahan, bahkan saat itu sektor UMKM menjadi motor penggerak dari pemulihan krisis ekonomi. Berbeda dengan kejadian saat ini, sektor UMKM sulit untuk bertahan, bahkan bisa dikatakan paling terpuruk. Hal tersebut tidak terlepas dari penerapan kebijakan pemerintah terhadap masyarakat yang dinilai menghambat aktivitas perekonomian masyarakat. Adapun kebijakan tersebut bertujuan sebagai upaya yang dilakukan untuk meminimalisir resiko agar dapat menekan dan mengurangi penyebaran pandemi Covid-19.

Jawa Tengah merupakan salah satu provinsi dengan kasus Covid-19 terbanyak sehingga pemberlakuan PPKM masih terus diperpanjang. Dengan demikian pelaku usaha mikro, kecil menengah (UMKM) masih mengalami dampak dari penerapan kebijakan PPKM. Menurut data Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah (2021), jumlah UMKM di Jawa Tengah terus mengalami peningkatan sejak tahun 2009 sampai Triwulan III tahun 2021. Total unit UMKM sampai pada Triwulan III tahun 2021 dengan jumlah 172.498 unit. UMKM jenis perdagangan menempati posisi pertama sebagai unit UMKM terbanyak di antara UMKM jenis lainnya yaitu 63.784 unit. Kota Semarang merupakan ibukota provinsi Jawa Tengah. Luas wilayah Kota Semarang yakni 373,70 Km² yang secara administratif terbagi menjadi 16 Kecamatan dan 177 Kelurahan. Kecamatan Gunungpati menjadi bagian administrasi dari Kota Semarang setidaknya terdapat 586 unit UMKM dengan proporsi sebanyak 38 unit usaha kecil dan 548 unit usaha mikro. Kecamatan Gunungpati memiliki luas wilayah yang membentang seluas 54,11 Km². Jumlah keseluruhan penduduk di Kecamatan Gunungpati sebanyak 98.023 jiwa terdiri dari 49.023 laki-laki dan 49.000 perempuan (BPS Kota Semarang, 2021). Kelurahan Sekaran merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kecamatan Gunungpati. Luas Wilayah kurang lebih sekitar 153.425 Ha. Kelurahan ini terbagi 7 RW dan 32 RT dengan jumlah penduduk per Januari 2019 sebanyak 9.259 jiwa terdiri dari 4.720 laki-laki dan 4.539 perempuan. (Pemerintah Kota Semarang, 2021). Masyarakat di Kelurahan Sekaran banyak yang membangun unit UMKM atau sentra kuliner dikarenakan daerah ini merupakan zona strategis perdagangan yang terletak di kawasan berbagai

perguruan tinggi baik negeri maupun swasta. Mahasiswa yang berkuliah di area ini secara langsung berdampak pada menjamurnya berbagai UMKM jenis kuliner untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka selama menetap di sana. Pelaku UMKM harus bisa beradaptasi dan menemukan strategi yang tepat dalam menghadapi peluang dan tantangan di masa pandemi dan pasca pandemi. Selama pandemi saat kebijakan PSBB dan New Normal dilaksanakan masih ada pelaku UMKM yang dapat bertahan bahkan meningkatkan volume usahanya, itu karena mereka bisa beradaptasi dan mempunyai strategi untuk terus usahanya. Menanggapi hal tersebut, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana adaptasi dan strategi yang dilakukan UMKM terutama di wilayah kampung Banaran, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang dengan judul Analisis Adaptasi dan Strategi UMKM di masa Pandemi dan Pasca Pandemi (UMKM Bidang Kuliner Kawasan Kampung Banaran, Gunungpati, Semarang).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian kualitatif berusaha untuk memahami dan menafsirkan peristiwa tertentu dari sudut pandang peneliti dengan teori-teori pendukung yang relevan. Jenis penelitian yang digunakan berupa penelitian studi kasus. Metode kasus ini merupakan salah satu studi yang difokuskan untuk menyelidiki latar belakang, interaksi, dan kondisi suatu masyarakat tertentu. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian terhadap UMKM di suatu kawasan.

Lokasi penelitian ini dilakukan di kawasan kampung Banaran, Kelurahan Sekaran, Kecamatan Gunungpati, kota Semarang. Kampung atau dukuh Banaran ini merupakan area sekitar kampus Unnes dengan mayoritas konsumen merupakan mahasiswa. Dengan adanya kebijakan pemerintah terkait pandemi Covid-19, berdampak langsung kepada pelaku UMKM di kawasan tersebut.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, serta dokumentasi. Dengan narasumber yaitu pelaku UMKM bidang kuliner di kawasan kampung Banaran sebagai sumber data primer. Narasumber yang diambil sebanyak 9 orang diantaranya merupakan usaha mikro dan usaha kecil yang terdampak pandemi. Sumber data sekunder sendiri digali melalui studi literatur yang relevan dengan masalah yang diangkat.

Analisis data dilakukan untuk menganalisis data yang diperoleh saat penelitian menjadi data yang tersusun secara sistematis dan terstruktur. Data-data penelitian lapangan meliputi hasil wawancara, observasi atau catatan lapangan, dan dokumentasi. Terdapat tiga aktivitas dalam melakukan analisis data kualitatif dalam penelitian ini, antara lain: (i) Reduksi data, merupakan tahapan yang mana peneliti memilah dan menyaring data-data yang penting serta menghilangkan data yang dianggap tidak perlu. Reduksi data bertujuan untuk menyederhanakan data hasil penelitian agar tetap sejalan dengan fokus dan topik penelitian; (ii) Penyajian data, menurut Miles Huberman dalam (Siyoto & Sodik, 2015), mengemukakan bahwa penyajian data adalah tahapan atau proses yang mana peneliti menyusun data hasil penelitian untuk penarikan kesimpulan. Tahapan ini sangat penting dan dibutuhkan oleh peneliti ketika pengambilan simpulan. Dalam suatu penelitian kualitatif, proses penyajian data dilakukan dalam bentuk deskripsi atau uraian singkat, bagan, flowchart, hubungan antar kategori, dan lain sejenisnya; (iii) Penarikan kesimpulan, merupakan tahapan akhir yang dilakukan oleh peneliti untuk berusaha mencari makna dan arti yang terkandung dalam data-data penelitian. Melalui tahapan ini, rumusan masalah penelitian pada penelitian ini mampu terjawab dengan dibuktikan dengan data yang valid dan kredibel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberadaan UMKM di Dukuh Banaran, Kelurahan Sekaran ini didukung oleh banyaknya penduduk termasuk diantaranya yang menjadi sasaran penjualan adalah mahasiswa. Mahasiswa menjadi penyebab ramainya pedagang di wilayah ini, menurut hasil survey sejumlah UMKM di Dukuh Banaran rata-rata menjawab lebih dari 50% konsumen merupakan mahasiswa dan selebihnya merupakan masyarakat umum. Kawasan Dukuh Banaran memiliki berbagai macam dan jenis UMKM, diantaranya merupakan UMKM bidang kuliner. UMKM tersebut dominan berada di sekitar Jalan Kolektor Sekaran Raya dan Jalan Kolektor Taman Siswa yang berdiri memanjang di tepi jalan baik UKM kaki lima maupun UMKM dalam ruko.

Menurut data BPS pemerintah Kota Semarang yang tercatat pada tahun 2020, Kelurahan Sekaran memiliki sejumlah 250 unit warung/kedai makanan dan jumlah ini merupakan jumlah terbanyak dari beberapa kelurahan yang ada di Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang. Jumlah yang banyak ini

dipengaruhi oleh keberadaan Universitas Negeri Semarang yang menjadikan Kelurahan Sekaran menjadi kawasan kampus dengan penduduk pendatang yang relatif banyak.

	Kelurahan	Warung/Kedai Makanan	Hotel	Hostel/Motel/Losmen/Wisma
	(1)	(9)	(10)	(11)
1.	GUNUNGPATI	56	-	-
2.	PLALANGAN	5	-	-
3.	SUMUREJO	24	-	-
4.	PAKINTELAN	13	-	-
5.	MANGUNSARI	14	-	-
6.	PATEMON	59	-	1
7.	NGIJO	10	-	-
8.	NONGKOSAWIT	9	-	-
9.	CEPOKO	16	-	-
10.	JATIREJO	2	-	35
11.	KANDRI	19	-	7
12.	PUNGANGAN	8	-	-
13.	KALISEGORO	6	-	-
14.	SEKARAN	250	-	-
15.	SUKOREJO	5	-	-
16.	SADENG	10	-	-
	Gunungpati	506	0	43

Catatan: ¹ yang memiliki luas < 400 m²
 Sumber: BPS, Pendataan Potensi Desa (Podes) 2020

Gambar 1.

Banyaknya Sarana dan Prasarana Ekonomi di Kecamatan Gunungpati 2021

Merujuk pada fokus penelitian yaitu adaptasi dan strategi UMKM bidang kuliner pada masa dan pasca pandemi di Dukuh Banaran Kelurahan Sekaran, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang, terkumpul data secara langsung di lokasi penelitian dengan sejumlah UMKM. Diantaranya merupakan usaha mikro dan usaha kecil yang total berjumlah 9 unit usaha kuliner yang peneliti wawancarai dan observasi. Adapun terkait dengan usia UMKM dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 1.

Golongan dan usia UMKM kuliner di Dukuh Banaran

Nama UMKM	Golongan	Usia UMKM
Usaha Molen	Mikro	>10 Tahun
Penyet dan Es Buah Mas Dul	Mikro	10 Tahun
Mie Ayam Bu Jironah	Mikro	1 Tahun
Mie Ayam dan Bakso Pak Min	Mikro	>10 Tahun
Soto Seger Surokarto	Mikro	2 Tahun
Bakso Krikil dan Es Pisang Ijo	Kecil	13 Tahun
Rumah Makan Pecel Lele Fadil	Kecil	3 Tahun
Asri Frozen Food	Kecil	6 Tahun
Rumah Makan Padang Budi Jaya	Kecil	3 Tahun

Kondisi Ekonomi UMKM di Masa Pandemi

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan, sebagai besar dari responden dalam hal ini pelaku UMKM mengalami penurunan omzet penjualan yang cukup drastis di masa pandemi Covid-19. Dari sembilan responden, hanya sebanyak satu pelaku ekonomi (11,11%) yang justru mengalami peningkatan pendapatan selama pandemi. Sisanya sebanyak delapan responden (88,89%) mengalami dampak yang signifikan atas hasil usahanya.

Selama pandemi berlangsung, daya beli konsumen berkurang drastis disebabkan oleh banyaknya mahasiswa yang memilih pulang kampung untuk mengikuti perkuliahan daring di rumah masing-

masing. Hal ini bisa terlihat saat awal pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia dan pemerintah mewajibkan segala aktivitas fisik diliburkan serta dialihkan ke aktivitas berbasis daring dari rumah. Selama dua tahun pandemi berlangsung, aktivitas usaha kuliner di Dukuh Banaran belum sepenuhnya pulih seperti sedia kala. Omzet penjualan masih belum mengalami peningkatan karena para pedagang masih mengandalkan dari pembelian mahasiswa. Hal ini diperparah dengan adanya kebijakan seperti PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat).

Sebagai contoh Pak Min sebagai pemilik rumah mie ayam dan bakso mengatakan bahwa omzet pendapatan kotor sebelum dan selama pandemi sangat berbeda jauh dan turun signifikan. Sebelum pandemi pendapatan kotornya antara Rp 30.000.000 sampai Rp 40.000.000 per bulan. Sedangkan selama pandemi hanya berkisar Rp 5.000.000 sampai Rp 10.000.000 per bulan. Pemilik rumah makan Soto Seger Surokarto yakni Pak Juan juga mengeluhkan hal yang sama dimana pendapatan kotor sebelum pandemi berkisar Rp 1.000.000 sampai Rp 2.000.000 per hari, sedangkan selama pandemi turun berkisar Rp 500.000 sampai Rp 1.000.000 per hari.

Berdasarkan keluhan pelaku UMKM di Dukuh Banaran, kebijakan PSBB dan PPKM pada saat itu ini justru semakin menghambat perkembangan usaha mereka. Pembatasan jam malam dan pelarangan makan di tempat telah mengakibatkan banyak pelaku UMKM kuliner gulung tikar dan beralih profesi lainnya yang lebih menjanjikan nilainya. Menurut penuturan pedagang molen yang mangkal di area depan masjid Ulul Albab UNNES, sudah banyak pedagang kaki lima dan toko-toko yang bangkrut akibat tidak dapat menutupi semua biaya operasional yang semakin tinggi, jauh melampaui tingkat pendapatan yang tidak menentu selama pandemi. Tidak sedikit, dari pelaku UMKM yang mempunyai karyawan secara berat hati memberhentikan sementara menunggu ketidakpastian kestabilan ekonomi kedepannya.

Mas Dul sebagai pemilik usaha rumah makan dan es buah mengatakan bahwa ia sempat vakum berjualan selama 6 bulan dan mencoba peruntungan dengan membangun usaha yang sama di kampungnya. Akan tetapi, usaha yang baru dijalankan tersebut gagal sehingga akhirnya kembali berjualan ke Semarang. Senada dengan Pak Dul, penjual bakso krikil dan es pisang ijo serta Pak Min pemilik rumah makan pecel lele juga memutuskan untuk libur sementara selama 1-3 bulan. Terlebih kebanyakan dari mereka belum pernah mendapatkan suntikan modal usaha dari pemerintah dan hanya mengandalkan modal mereka yang terbatas. Tidak adanya sosialisasi, penyuluhan, dan pemberdayaan UMKM bagi pelaku usaha ekonomi di Kelurahan Sekaran, baik oleh pemerintah desa maupun pemerintah pusat.

Tidak sedikit dari mereka yang ikut suatu komunitas atau paguyuban antar pedagang sekitar Gunungpati, akan tetapi selama pandemi komunitas tersebut terhenti. Mereka berharap agar pandemi Covid-19 bisa segera berakhir serta mahasiswa dan para masyarakat bisa kembali beraktivitas dengan normal agar usaha mereka kembali berjalan seperti sedia kala. Mereka juga berharap adanya subsidi modal dan pemberdayaan UMKM di Kelurahan Sekaran, khususnya di Dukuh Banaran.

Adaptasi Para Pelaku UMKM

Pandemi Covid-19 telah membawa perubahan yang cukup drastis bagi masyarakat, begitupun dengan sektor usaha yang juga terkena dampak besarnya. Penurunan omzet atau penjualan tidak dapat dihindari akibat mobilitas masyarakat yang dibatasi, dan hal ini berpengaruh besar terutama pada pengusaha kecil atau UMKM, sehingga diharuskan melakukan adaptasi terhadap kondisi meskipun tidak bisa berlangsung dengan cepat.

Sejumlah narasumber melakukan penyesuaian terhadap jumlah penjualan dengan menurunkan jumlah porsi per harinya sehingga meminimalisir kerugian apabila dalam sehari tidak habis, dan menaikkan jumlah porsi secara perlahan yang disesuaikan dengan jumlah kenaikan penjualan per harinya.

Pak Fadil pemilik warung makan pecel lele mengatakan bahwa sebelum pandemi usaha warung pecel lele miliknya per hari dapat menghabiskan sebanyak kurang lebih 100 porsi, sedangkan ketika dalam masa pandemi dirinya mengungkapkan bahwa jumlah penjualan warung pecel lelenya hanya dapat menghabiskan sekitar 20% dari jumlah porsi yang biasa dihabiskan sebelum pandemi. Pak Min pemilik warung mie ayam juga mengungkapkan bahwa sebelum pandemi dapat menghasilkan omzet Rp1.000.000,00 sampai Rp2.000.000,00 per harinya, sedangkan di masa pandemi hanya dapat memperoleh Rp500.000,00 sampai dengan Rp1000.000,00 saja yang mengharuskan dirinya mengurangi jumlah porsi yang disediakan untuk 1 hari.

Adapula yang melakukan adaptasi terhadap kondisi dengan memberhentikan karyawan secara terpaksa dikarenakan pendapatan selama pandemi yang tidak menentu, yaitu Pak Dul seorang penjual penyat dan es buah yang berdagang di depan Masjid Ulul Albab. Dirinya mengungkapkan bahwa usahanya sebelum pandemi dapat menghasilkan omzet Rp1.300.000,00 per hari, namun selama pandemi pendapatannya tidak menentu sehingga terpaksa memberhentikan dua karyawannya dikarenakan kondisi finansial usaha yang kurang mendukung.

Selain dari berkurangnya volume penjualan, para pelaku UMKM juga diharuskan beradaptasi dengan aturan yang diberlakukan oleh pemerintah terkait dengan segi operasional usaha. Himbauan seperti dilarang makan di tempat, pembatasan waktu buka toko/warung, serta mentaati protokol kesehatan yang telah ditetapkan. Untuk waktu operasional, himbauan dari pemerintah setempat tidak memperbolehkan berjualan lebih dari jam 9 malam, namun di tahun 2022 ini himbauan tersebut sudah tidak berlaku lagi sehingga UMKM sudah bisa leluasa terhadap jam buka.

Oleh karena himbauan pemerintah yang begitu ketat saat itu membuat sejumlah pelaku UMKM kewalahan, berdasarkan dari sembilan narasumber yang kami wawancarai terdapat beberapa yang memilih menutup sementara usahanya dengan alasan sepi pelangan. Penjual bakso krikil dan es pisang hijau yang kami wawancarai sempat menutup usahanya selama 1 bulan lebih, dikarenakan kondisi masyarakat saat itu masih dalam kepanikan terhadap virus corona sehingga jalanan sepi dan tidak banyak masyarakat yang keluar rumah yang mengakibatkan sulitnya mendapatkan pemasukan. Namun seiring dengan adaptasi masyarakat yang semakin baik, beliau memulai kembali usahanya dan mengikuti aturan atau himbauan dari pemerintah, seperti memakai masker, dan tidak mengizinkan sementara pelanggannya makan di tempat.

Secara umum metode penjualan yang dilakukan oleh pelaku UMKM bidang kuliner dibagi menjadi 2 yaitu penjualan secara offline dan penjualan secara online. Penjualan secara offline atau langsung dilakukan seperti biasa di tempat masing-masing mengandalkan tempat yang strategis yaitu tepat dipinggir jalan. Adapun penjualan secara online yaitu dengan memanfaatkan aplikasi khusus seperti Grab Food, GoFood, dan Shopee Food. Penggunaan aplikasi semacam ini menjadi langkah adaptasi pelaku UMKM kuliner di masa pandemi dalam rangka memperluas penjualan sehingga dapat membantu penambahan penjualan per harinya selain dari penjualan secara langsung dari toko/warung.

Strategi dalam Mempertahankan dan Mengembangkan Usaha

Dukuh Banaran merupakan bagian dari Desa Sekaran merupakan kawasan yang strategis bagi para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Hal ini karena lokasi yang terletak di kawasan kampus Universitas Negeri Semarang dan merupakan pusat pemukiman mahasiswa. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan, sebagai besar dari responden dalam hal ini pelaku UMKM beradaptasi dengan berusaha sabar terlebih dahulu, sedikit demi yang terpenting dapat mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari. Untuk pemberdayaan UMKM dari pemerintah tidak ada, dan masih memodalkan usaha dengan jalan sendiri. Namun untuk sosialisasi dari pemerintah terkait dengan aturan ada.

Beberapa pelaku UMKM tidak memiliki strategi khusus untuk penjualan selama pandemi ini karena keterbatasan SDM, seperti kurang menguasai media sosial, berinovasi, dll. Akan tetapi ada beberapa juga yang berusaha. Strategi dan Adaptasi para pelaku UMKM dimasa pandemi dengan mempelajari penjualan online dan menggunakan strategi penjualan online selama pandemi seperti berjualan melalui Gojek (Gofood), Grab Food dan melalui Shopee Food. Akibat dari pandemi ini Para pelaku UMKM yang kurang mengerti dengan penggunaan sistem penjualan online kini berusaha untuk mempelajari sistem penjualan online untuk beradaptasi dengan masa pandemi agar usahanya tetap bertahan.

Untuk Pasca Pandemi para pelaku UMKM yang merupakan responden sebanyak 77.77% belum mempersiapkan strategi, hanya akan menyesuaikan ketika memang pandemi itu sudah berakhir. Seperti halnya Pak Juan yang merupakan responden/pelaku UMKM yang mengatakan "Belum ada rencana mengenai pasca pandemi, lebih ke menyesuaikan situasi saja karena informasi yang didengar saja ada varian baru mengenai covid-19". Akan tetapi mereka tetap memikirkan adaptasinya seperti menambahkan porsi atau kuantitasnya. Sedangkan 22.22% dari para pelaku UMKM mempunyai strategi seperti penambahan barang dagangan dengan penyesuaian volume penjualan. Untuk kualitas sama akan tapi dari segi kuantitasnya yang ditambah. Pelayanan penjualan ditingkatkan supaya lebih baik, dan Penjualan dilakukan secara offline dan online (seperti Go Food, Shopee Food, dll).

Selain itu para pelaku UMKM juga menyiasati pandemi itu melalui ketekunan, rajin, dan yang terpenting bisa cukup-mencukupi kebutuhan dan modal. Sistem order melalui online sudah dimulai sejak sebelum pandemi, yaitu melalui Gojek (Gofood), Grab Food, dan Shopee Food. Tetapi memang para pelaku kurang mengerti makan dari itu hanya beberapa yang sudah menggunakan sebelum pandemi. Strategi penjualan online juga bisa memanfaatkan promo yang ada di aplikasi penjualannya seperti Shopee food. Seperti yang dilakukan pelaku UMKM Rumah Makan Padang Budi Jaya, "Untuk promonya sendiri dari pihak shopee jadi kalau kita pakai yang 60%, kita yang biayai yang 20% nya lagi". Selanjutnya Kalau untuk perbandingan offline dan sistem online, yang lebih banyak dapat orderannya itu tergantung, contohnya kalau hari hujan biasanya ramai yang melalui online, tapi kalau cuaca yang bagus lebih ramai yang manual. Strategi lainnya yaitu:

Menambah jenis dan variasi makanan yang dijual ;

Tidak menaikkan harga ketika harga barang pokok naik untuk menjaga pelanggan agar tidak hilang;

Mengatasi penurunan penghasilan dengan pengurangan;

Adaptasi dan strategi dimasa pandemi menjaga kesehatan, mengikuti protokol kesehatan, pelayan, dan kualitas tetap dijaga dan jual online;

Untuk ekonomi mempunyai trik 40% dialokasikan untuk simpanan, dan 60% untuk kebutuhan; dan

Penjualan dilakukan secara offline dan online (seperti go food, shopee food, dan lainnya).

Strategi diatas juga diterapkan oleh beberapa pelaku UMKM yang baru buka usaha dimasa pandemi, dengan strategi tersebut usahanya terus bertahan dan berjalan.

Tabel 2.

Penyajian Data Lapangan UMKM di Dukuh Banaran

Daftar Pertanyaan	UMKM	Jawaban Narasumber
Sudah berapa lama anda membuka usaha UMKM di tempat ini?	UMKM Molen	>10 Tahun
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	10 Tahun
	Mie Ayam Ibu Jironah	1 Tahun
	Mie Ayam Bakso Pak Min	>10 Tahun
	Soto Seger Surokarto	2 Tahun
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	13 Tahun
	RM Pecel Lele Fadil	3 Tahun
	Asri Frozen Food	6 Tahun
	RM Padang Budi Jaya	3 Tahun
	Bagaimana kondisi UMKM pada awal masa pandemi covid-19?	UMKM Molen
Penyet dan Es Buah Mas Dul		Pandemi memiliki berdampak besar terhadap tingkat penjualan dan ekonomi keluarga. Penjualan menjadi sepi karena mahasiswa banyak yang kembali ke kampung halaman masing-masing.
Mie Ayam Ibu Jironah		Tidak ada, usaha mie ayam ini baru dibuka Januari tahun 2021 kemarin.
Mie Ayam Bakso Pak Min		Awal pandemi, penjualan menurun drastis akibat dari peraturan pemerintah mengenai pandemi.
Soto Seger Surokarto		Pada awal penjualan tidak ada banyak keluhan karena sudah mempersiapkan dan sudah mengalami penurunan covid-19.
Bakso Krikil & Pisang Ijo		Untuk awal-awal pandemi memang mengalami kendala serius, mau usaha masih sepi orang juga takut keluar jadi penjual memutuskan untuk libur sementara selama 1 bulan lebih.
RM Pecel Lele Fadil		Awal pandemi, penjualan menurun drastis akibat dari peraturan pemerintah mengenai pandemi.

Daftar Pertanyaan	UMKM	Jawaban Narasumber
	Asri Frozen Food	Pada masa pandemi, omset penjualan justru mengalami peningkatan karena toko ini berfokus menjual bahan makanan mentah grosiran kepada pedagang kecil
	RM Padang Budi Jaya	Mengalami dampak yang cukup drastic diawal pandemi, tapi usaha tetap buka namun dengan sistem tidak makan ditempat.
Sasaran pasar atau mayoritas pelanggan merupakan kalangan apa? Berapa persentasenya jika ada beberapa kalangan?	UMKM Molen	Pembelinya rata-rata dari masyarakat umum dan mahasiswa, persentasenya sama rata.
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Kebanyakan pembeli dari masyarakat umum, sedikit dari kalangan mahasiswa
	Mie Ayam Ibu Jironah	Kebanyakan pembelinya dari masyarakat kampung, dan masih sedikit sedikit dari kalangan mahasiswa
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Pembelinya rata-rata dari mahasiswa dan masyarakat umum, hampir sama rata dan tidak menentu.
	Soto Seger Surokarto	Pembelinya rata-rata dari masyarakat umum, karena mahasiswa memang sudah tidak aktif.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Pembelinya sekitar 75% dari mahasiswa dan 25% masyarakat umum
	RM Pecel Lele Fadil	Pembelinya rata-rata dari mahasiswa 70% dan masyarakat umum 30%
	Asri Frozen Food	Rata-rata pembeli dari kalangan pedagang kecil yang akan dipergunakan untuk dijual kembali dalam keadaan matang.
	RM Padang Budi Jaya	Untuk pelanggannya sendiri kebanyakan adalah mahasiswa namun untuk masyarakat umum juga banyak.
Bagaimana adaptasi yang dilakukan anda dalam menjalankan usaha di tengah pandemi? pada awal pandemi dan masa pandemi sekarang ini	UMKM Molen	Mengikuti aturan pemerintah
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Mengikuti aturan pemerintah setempat. Dan pernah juga memberhentikan 2 karyawan karena kondisi finansial usaha.
	Mie Ayam Ibu Jironah	Mengikuti aturan pemerintah setempat.
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Adaptasi dimasa pandemi dengan mengurangi jumlah porsi yang disediakan dan mempelajari penjualan online dan menggunakan strategi penjualan online selama pandemi seperti berjualan di Shopee, grab dan aplikasi online lainnya.
	Soto Seger Surokarto	Mengatasi penurunan penghasilan dengan pengurangan karyawan
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Untuk adaptasinya sendiri penjual sudah melakukan penjualan melalui online sejak sebelum pandemi menggunakan Gojek dan Grab, dan untuk menyalahi pandemi itu melalui ketekunan, yang penting itu rajin dan sedapatnya saja.
	RM Pecel Lele Fadil	Adaptasi dimasa pandemi dengan mempelajari penjualan online dan menggunakan strategi penjualan online selama pandemi seperti berjualan di Shopee, gojek, GO food dan aplikasi online lainnya.
	Asri Frozen Food	Menambah jenis dan variasi makanan yang dijual dan dijual secara online (baru berjalan setengah tahun dari sekarang)
	RM Padang Budi Jaya	Mengikuti aturan pemerintah setempat.
Dan bagaimana strategi anda dalam mengembangkan	UMKM Molen	Tidak strategi khusus untuk penjualan selama pandemi ini karena keterbatasan SDM, seperti kurang menguasai media sosial, berinovasi, dll.

Daftar Pertanyaan	UMKM	Jawaban Narasumber
usaha anda saat ini dan untuk kedepannya?	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Rencana pasca pandemi akan menjual kembali Penyet yang sempat vacum selama pandemi dan menambah karyawan.
	Mie Ayam Ibu Jironah	Memakai aplikasi jual beli online seperti Shopee Food. Tidak menaikkan harga walaupun harga bahan pokok naik agar tidak kehilangan pembeli.
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Belum ada rencana mengenai pasca pandemi, lebih ke menyesuaikan situasi saja karena informasi yang didengar saja ada varian baru mengenai covid-19
	Soto Seger Surokarto	Adaptasi dan strategi dimasa pandemi menjaga kesehatan, mengikuti protokol kesehatan, pelayanan, dan kualitas tetap dijaga dan memaksimalkan pemanfaatan penjualan via online.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Kalau strategi mungkin nanti bawa dagangannya ditambahin, ini kalo banyak orang mungkin jualan rame jadi dagannya ditambahin. Kalau mengenai kualitas mungkin sama saja tapi kuantitasnya yang ditambah
	RM Pecel Lele Fadil	Tidak menaikkan harga ketika harga barang pokok naik untuk menjaga pelanggan agar tidak hilang.
	Asri Frozen Food	Tidak ada strategi yang dirancang, penjualan kebanyakan masih via dari mulut ke mulut, pelayanan penjualan ditingkatkan supaya lebih baik.
	RM Padang Budi Jaya	Memaksimalkan variasi penjualan melalui sistem order online yang sudah dimulai sejak sebelum pandemi, yaitu melalui Gojek (Gofood) dan Grab Food. Kalau sekarang nambah, melauai Shopee Food. Udah dimulai sejak pertama kali dibuka (bulan September). Membuka warung cabang yang baru buka selama satu bulan.
Berapa omzet yang diperoleh tiap bulan? Sebelum pandemi dan saat pandemi?	UMKM Molen	Sebelum pandemi : Bersih Rp 150.000/ hari Selama pandemi : Bersih Rp 50.000/hari
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Sebelum pandemi : Rp 1.300.000/hari Selama pandemi : tidak menentu, kadang tidak bisa membayar kontrakan.
	Mie Ayam Ibu Jironah	Penghasilan perbulan tidak menentu dan jarang menghitung, karena juga untuk kebutuhan sehari-hari
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Sebelum pandemi : Rp 1-2jt/ hari Selama pandemi : Rp 500.000-1jt/hari
	Soto Seger Surokarto	Awal penjualan dimasa pandemi Rp 1-2jt/ hari Ketika zona merah : Rp 500.000-1jt/hari.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Untuk nominalnya kisaran 3 juta-an (bersih) sebelum pandemi namun juga terkadang dibarengi dengan kebutuhan lain. dan ketika pandemi yang penting cukup untuk sehari-hari karena kondisi ekonomi keluarga berpengaruh.
	RM Pecel Lele Fadil	Sebelum pandemi : Rp 30-40jt/ bulan Selama pandemi : Rp 5-10jt/bulan
	Asri Frozen Food	Sebelum pandemi : Rp 120.000.000 Selama pandemi : Rp 170.000.000
Apakah anda pernah mendapat bantuan atau pemberdayaan UMKM dari pemerintah setempat? dan apakah anda mengikuti paguyuban pedegang?	UMKM Molen	Belum pernah dapat suntikan modal dari pemerintah untuk membangun usaha, masih mengandalkan kantong pribadi. Di kampung tidak mendapat bantuan dari pemerintah karena menolak secara pribadi dan merasa masih cukup
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Belum pernah dapat suntikan modal dari pemerintah. Tidak mengikuti paguyuban para pedagang

Daftar Pertanyaan	UMKM	Jawaban Narasumber
	Mie Ayam Ibu Jironah	Terkait dengan bantuan UMKM pernah, dan sosialisasi dari kelurahan terkait dengan pemberdayaan UMKM juga belum pernah.
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Pernah mendapat bantuan makanan pokok seperti minyak, beras dan telur pada awal pandemi setelah itu belum pernah mendapatkan bantuan apapun lagi modal dari pemerintah untuk membangun usaha, masih mengandalkan kantong pribadi. Mengikuti paguyuban untuk mengetahui berbagai informasi.
	Soto Seger Surokarto	Pernah mendapat dua kali bantuan pokok. Setelah itu belum pernah mendapatkan bantuan apapun lagi modal dari pemerintah untuk membangun usaha, masih mengandalkan kantong pribadi. Tidak mengikuti paguyuban.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	belum pernah mendapatkan bantuan subsidi dari pemerintahan, dan terkait dengan penyuluhan atau sosialisasi dari kelurahan setempat terbilang jarang dan akhir-akhir ini belum pernah.
	RM Pecel Lele Fadil	Pernah mendapat bantuan tiga kali. Sekali Rp.2.400.000 dan dua kali Rp.1.200.000. dan mengikuti paguyuban untuk mengetahui berbagai informasi.
	Asri Frozen Food	Tidak ada, dilakukan secara mandiri
	RM Padang Budi Jaya	Untuk pemberdayaan UMKM dari pemerintah tidak ada, usaha dengan jalan sendiri. namun untuk sosialisasi dari pemerintah terkait dengan aturan ada.
Bagaimana persiapan adanya kebijakan mahasiswa yang mulai kembali mengadakan kuliah secara luring, yang mana lokasi area kampus unnes ini semakin ramai?	UMKM Molen	Melakukan jualan seperti biasanya.
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Menambah variasi rasa yang dijual.
	Mie Ayam Ibu Jironah	Menjual seperti biasanya.
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Menambah porsi jualan per hari.
	Soto Seger Surokarto	Menjaga kesehatan, pelayan, kualitas tetap dijaga, dan kenyamanan jika nanti mahasiswa dan masyarakat mulai normal dan aktif serta jual online.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Kuantitasnya ditambah menyesuaikan ramainya nanti.
	RM Pecel Lele Fadil	Melakukan usaha seperti biasa dan menambah porsi menyesuaikan ramai tidaknya nanti.
	Asri Frozen Food	Melakukan usaha seperti biasanya.
	RM Padang Budi Jaya	Menambah jumlah porsi per hari karena harapannya setelah mahasiswa masuk bisa lebih ramai.
Lalu bagaimana harapan anda untuk kedepannya?	UMKM Molen	Harapannya semakin ramai orang yang beli.
	Penyet dan Es Buah Mas Dul	Harapannya, kondisinya bisa kembali stabil, adanya bantuan subsidi dagang dari pemerintah agar perekonomian keluarga menjadi pulih kembali.
	Mie Ayam Ibu Jironah	Harapannya semoga ramai yang beli karena ada mahasiswa.
	Mie Ayam Bakso Pak Min	Harapannya pandemi bisa berakhir dan mahasiswa dan para masyarakat bisa kembali beraktivitas dengan normal agar peluang penjualan lebih banyak laku.
	Soto Seger Surokarto	Harapannya pandemi segera berlalu, mahasiswa dan para masyarakat bisa kembali beraktivitas dengan normal agar peluang penjualan lebih banyak laku.
	Bakso Krikil & Pisang Ijo	Harapannya semoga jualannya lancar dan mahasiswa bisa seperti biasa masuk

Daftar Pertanyaan	UMKM	Jawaban Narasumber
	RM Pecel Lele Fadil	Harapannya pandemi bisa segera berakhir serta mahasiswa dan para masyarakat bisa kembali beraktivitas dengan normal agar peluang penjualan lebih banyak laku.
	Asri Frozen Food	Harapan semoga usaha terus berjalan lancar dan pandemi segera berakhir.
	RM Padang Budi Jaya	Harapannya semoga tetap berjalan lancar dan semoga pandemi segera berakhir, jadi mahasiswa bisa masuk seperti semula.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan sebagaimana disebutkan di atas, maka dapat disimpulkan UMKM bidang kuliner di kawasan Kampung Banaran, Sekaran, Gunungpati, Semarang yang merupakan salah satu area kampus Universitas Negeri Semarang mengalami dampak yang cukup besar oleh adanya pandemi Covid-19 dengan mengalami penurunan omzet yang signifikan. Adaptasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM diantaranya yaitu: (i) Mematuhi himbauan dari pemerintah setempat; (ii) Pemanfaatan penjualan melalui media online seperti Go Food, Grab Food, dan Shopee Food; (iii) Penyesuaian jumlah porsi yang disediakan per hari. Sedangkan strategi yang digunakan adalah dengan memaksimalkan potensi penjualan melalui media online dan penyesuaian kenaikan penjualan untuk pelaksanaan usaha kedepannya.

Adapun saran, peneliti memberikan beberapa masukan sebagai berikut:

Bagi Pemerintah dalam hal ini Kementrian Koperasi dan UKM maupun jajaran pemerintah yang mengurus ekonomi masyarakat agar tetap mengupayakan pemulihan ekonomi pada sektor UMKM dengan membuat kebijakan yang saling menguntungkan melalui pertimbangan yang baik antara kesehatan dan perlindungan masyarakat dari adanya pandemi Covid-19 dan kesejahteraan pelaku UMKM di masa pandemi ini pula; dan

Bagi Internal pelaku UMKM harapannya tetap memberikan yang terbaik untuk usahanya dengan segala kemampuannya memperbaiki sisi ekonomi dan tetap mematuhi dan menerapkan protokol kesehatan mengikuti himbauan pemerintah setempat. Berikut saran peneliti terkait strategi mempertahankan dan mengembangkan UMKM di tengah pandemi yaitu melakukan promosi barang yang diperdagangkan, mendirikan paguyuban UMKM, mengadakan kerja sama dengan pemerintah daerah dukuh Banaran, berusaha yang halal, baik modal, proses, hingga penjualan, memiliki kepercayaan diri dan kemandirian yang tinggi, menjaga kepercayaan relasi usaha, dan memiliki jiwa kepemimpinan. Demikian saran dan strategi yang diharapkan mampu membantu UMKM dalam menjalankan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Semarang. (2020). Geografis dan Penduduk. Badan Pusat Statistik Kota Semarang. Diakses pada 7 November 2021, dari <https://semarangkota.bps.go.id/statictable/2021/07/27/209/jumlah-penduduk-dan-rasio-jenis-kelamin-menurut-kecamatan-di-kota-semarang-2020.html>
- Ekon.go.id (2021, 28 April). Dukungan Pemerintah Bagi UMKM Agar Pulih di Masa Pandemi. Diakses pada 7 November 2021, dari <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/2939/dukungan-pemerintah-bagi-umkm-agar-pulih-di-masa-pandemi>
- Hanurawan, F. (2008). Psikologi Lingkungan. Malang: Universitas Negeri Malang.
- Ismael, S. (2010). Dasar-Dasar Metodologi Penelitian. Dasar-Dasar Metodologi Penelitian, 45–53.
- Kemenkopukm.go.id (2021, 28 April). MenkopUKM: Kolaborasi Berbagai Pihak, Kunci Selamatkan UMKM di Masa Pandemi. Diakses pada 7 November 2021, dari <https://kemenkopukm.go.id/read/menkopukm-kolaborasi-berbagai-pihak-kunci-selamatkan-umkm-di-masa-pandemi>
- Lakuuu team. (2021). Strategi UMKM di Masa Pandemi Agar Mampu Bertahan dan Bangkit. <https://lakuuu.id/blog/strategi-umkm-di-masa-pandemi>

- Laurensius, Arliman. (2017). Perlindungan Hukum UMKM Dari Eksploitasi Ekonomi Dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal RechtsVinding*, Vol 3, hlm 387–402
- Mamik. (2015). Metode Kualitatif. In Zifatama Publisher (Vol. 53, Issue 9).
- Merdeka.com. (2021). Pelaku Usaha Diimbau Adaptasi Perubahan Agar Bertahan di Tengah Pandemi. <https://m.merdeka.com/uang/pelaku-usaha-diimbau-adaptasi-perubahan-agar-bertahan-di-tengah-pandemi.html>
- Muhsin, Herlina. 2021. “Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pasar Di Era Pandemi Covid-19 (UMKM dalam Bidang Kuliner di Seputaran Gomong Mataram)”. Skripsi. Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Raco, J. (2018). Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya. <https://doi.org/10.31219/osf.io/mfzuj>
- Siahaan, Matdio. (2019). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Dunia Pendidikan. *Jurnal Kajian Ilmiah (JKI)*, Vol 1, hlm 1 – 3.
- Siyoto, S., & Sodik, A. (2015). Dasar Metodologi Penelitian (Ayup (ed.); Pertama). Literasi Media. <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>
- Soekanto, Soerjono. (2000). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wahyudi, Heru (2014). Pengaruh Kenaikan Bahan Bakar Minyak (BBM) Terhadap Laba UMKM Berbasis Syariah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3 (1). Pp. 47-68. ISSN 2302-9595.
- Wibi Pangestu Pratama. (2021). Kenapa UMKM Harus Diselamatkan dari Dampak Pandemi Covid-19? Ini Penjelasan OJK. <https://m.bisnis.com/amp/read/20210918/9/1444025/kenapa-umkm-harus-diselamatkan-dari-dampak-pandemi-covid-19-ini-penjelasan-ojk>