
Analisis Dampak Pandemi COVID-19 terhadap UMKM Jasa di Kota Pekanbaru (Studi Kasus UMKM Jasa Penjahit)

Ika Rama Devi, Eka Armas Pailis.

Universitas Riau

ika.ramadevi@yahoo.co.id

Abstract

The position of micro, small and medium enterprises (MSMEs) has very important function for a region, especially as one of the pioneers of regional economic growth. The activities of micro, small and medium enterprises (MSMEs) are one way for regional creative products to be recognized and provide business opportunities for business actors in the region. MSMEs 4.0 are starting to recognize advances in computerization, artificial intelligence, robotics, and materials science that can accelerate the shift towards more environmentally friendly products of all types. This study aims to see the impact of the Covid 19 Pandemic on the condition of MSMEs during the COVID-19 pandemic in Pekanbaru City. Practically, the results of this study obtained information about the condition of MSMEs and as a reference for comparison. The research was carried out for 1 month from December 2021. The research method used was descriptive quantitative using snowball sampling technique with information sources in the form of questionnaire interviews with the number of samples found 42 MSME Tailor Services. . The results of research on operating profits obtained by tailoring SMEs in Pekanbaru City during the COVID-19 pandemic showed a decrease in turnover. The data illustrates that there are still many tailoring service businesses that do not know the potential of their business so they cannot read market opportunities. The PSBB (Large-Scale Social Restrictions) policy implemented by the government which closed school and office children was the main cause of the decline in the income of service business owners. The step that must be taken by business owners to deal with the impact of the Covid19 pandemic is to develop social and digital strategies to respond to changes that occur in the market by implementing social and digital strategies to respond to changes in the market market by implementing social and digital strategy development.

Keywords: *MSMEs Customized sewing service, Pekanbaru, COVID-19, descriptive quantitative*

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan zaman, pertumbuhan dan pembangunan ekonomi berperan sangat krusial dalam peningkatan pendapatan suatu daerah dalam mensejahterakan rakyat. Posisi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki fungsi yang begitu penting bagi suatu daerah terutama sebagai salah satu pelopor pertumbuhan ekonomi daerah. Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu cara agar produk kreatif daerah dapat dikenal dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha didaerah. Selain itu, peran pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dipandang sangat penting dalam meningkatkan pendapatan perkapita maupun meningkatkan perekonomian suatu daerah, sehingga pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dituntut mampu untuk ikut

serta dalam mengembangkan perekonomian negaranya terutama dalam melakukan pengembangan dalam pertumbuhan ekonomi Kota Pekanbaru.

Menurut Jacky Musry, Executive Vice President International Council for Small Business (ICSB) Indonesia tentang UMKM 4.0, adalah mereka (UMKM) harus menjadi profesional, produktif, kreatif dan be entrepreneurial. Keempatnya harus saling terkait, para pelaku UMKM era 4.0 tersebut juga akan lebih diarahkan pada digital, tidak lagi bermain pada tataran konservatif tetapi harus dapat melihat peluang digital sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

UMKM 4.0 mulai mengenal kemajuan dalam daya komputerisasi, kecerdasan buatan, robotik, dan ilmu material yang dapat mempercepat pergeseran menuju produk yang lebih ramah lingkungan dari semua jenis.

Persiapan diri pada perkembangan teknologi energi baru yang dapat menciptakan sumberdaya murah, berlimpah, dan berkelanjutan. Skala dan luasnya inovasi teknologi merevolusi cara UMKM 4.0 dalam berbisnis. UMKM 4.0 mulai dapat mengeksplorasi bagaimana revolusi Industri 4.0 dapat mempengaruhi individu dan masyarakat. Namun, UMKM 4.0 bisa melakukan langkah awal terlebih dahulu untuk menciptakan perubahan besar pada bisnis. Pada awal 2019 UMKM di Indonesia mengalami penurunan yang signifikan yang diakibatkan pandemi Covid-19.

Coronavirus jenis baru yang ditemukan pada manusia sejak kejadian luar biasa muncul di Wuhan China, pada Desember 2019, kemudian diberi nama Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-COV2), dan menyebabkan penyakit Coronavirus Disease-2019 (COVID-19) (Susilo, dkk, 2020). Virus ini ditakuti karena penyebarannya yang sangat cepat. Gejala COVID-19 umumnya berupa demam 38⁰, batuk kering dan sesak nafas serta dengan dampak paling buruk adalah kematian. Per 29 Desember 2021, terdapat 4,26 juta kasus Covid di Indonesia dengan angka kematian mencapai 3,4% yakni 144 ribu jiwa (<https://COVID-19.go.id>).

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diterapkan oleh Pemerintah Indonesia menyikapi tingginya kasus COVID-19 mengharuskan masyarakat untuk membatasi segala kegiatan di luar rumah. Kebijakan ini dilakukan pada awal pandemi Covid-19 secara nasional oleh setiap Provinsi. Seiring perkembangan waktu penggunaan nama PSBB ini terus mengalami pergantian menjadi Pemberlakuan pembatasan Kegiatan Masyarakat Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang dilakukan pada beberapa wilayah tertentu. Pada bulan Mei 2021 Kota Pekanbaru berada pada zona merah dikarenakan termasuk dengan kasus covid-19 yang paling tinggi di Indonesia. Kondisi ini mengakibatkan kota pekanbaru masuk dalam Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Level 4 pada tanggl 26 juli hingga 6 september 2021. Untuk mempertahankan keberadaan UMKM selama pandemi covid-19 pemerintah memberikan berbagai bantuan langsung tunai kepada pelaku usaha. Akan tetapi bantuan yang diberikan pemerintah tidak dapat mencukupi biaya operasional usaha dan kebutuhan sehari-hari pengusaha sehingga

banyak usaha yang terpaksa tutup atau mengubah usahanya.

Pada usaha jasa penjahit mengalami kendala yang sangat kompleks selain mobilitas masyarakat yang terbatas juga disebabkan anak sekolah yang belum tatap muka serta para pegawai yang masih bekerja dari rumah. Sehingga yang membutuhkan jasa penjahit pakaian

mengalami penurunan yang sangat signifikan. Keadaan ini juga disebabkan usaha penjahit

juga belum tersentuh dunia digital seperti makanan dan usaha jasa lainnya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai kondisi usaha Mikro, Kecil dan Menengah di masa pandemi COVID-19 dengan judul: **“Analisis Dampak Pandemi COVID-19 terhadap UMKM di Kota Pekanbaru (Studi Kasus UMKM Penjahit)”**.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat dampak Pandemi Covid 19 terhadap kondisi UMKM di masa pandemi COVID-19 di Kota Pekanbaru. Secara praktis hasil penelitian ini mendapatkan informasi mengenai kondisi UMKM dan sebagai referensi pembandingan.

Metode Penelitian

Penelitian dilakukan pada UMKM yang tersebar di Kota Pekanbaru yang bergerak dibidang Jasa Penjahit. Penelitian dilaksanakan selama 1 bulan dari bulan Desember 2021. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Snowball Sampling* suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus. Peneliti menyajikan suatu jaringan melalui gambar sociogram berupa gambar lingkaran-lingkaran yang dikaitkan atau dihubungkan dengan garis-garis. Setiap lingkaran mewakili satu responden atau kasus, dan garis-garis menunjukkan hubungan antar responden atau antar kasus (Neuman, 2003). Pendapat lain mengatakan bahwa teknik sampling snowball (bola salju) adalah metoda sampling di mana sampel diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden yang lainnya, biasanya

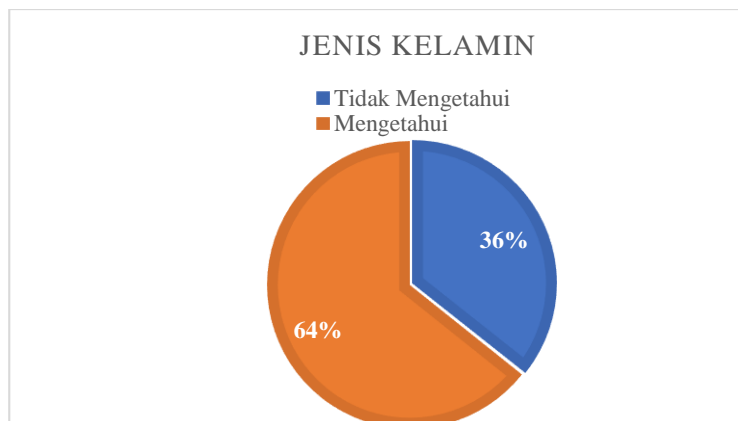
metoda ini digunakan untuk menjelaskan pola-pola sosial atau komunikasi (sosiometrik) suatu komunitas tertentu.

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif atau studi eksplorasi, karena bertujuan menggambarkan keadaan atau fenomena yang terjadi di lapangan. Menurut Suharsimi Arikunto (2010: 3) penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau memaparkan sesuatu hal, misalnya keadaan, kondisi, situasi, peristiwa, kegiatan dan lain-lain. Suharsimi Arikunto (2010: 14) mengemukakan bahwa penelitian eksploratif adalah penelitian yang berusaha menggali tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu. Penelitian yang bersifat eksploratif juga berusaha menggali pengetahuan baru untuk mengetahui suatu permasalahan. Penelitian ini berusaha untuk menggambarkan, melukiskan atau mengetahui seberapa besar dampak pandemi covid 19 terhadap usaha penjahit di Kota Pekanbaru.

Hasil dan Pembahasan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Indonesia tahun 2018 menunjukkan jumlah unit usaha UMKM 99,9% dari total unit usaha atau 62,9 juta unit. UMKM menyerap 97% dari total penyerapan tenaga kerja, 89% di antaranya ada di sektor mikro, dan menyumbang 60% terhadap produk domestik bruto (Kemenkop dan UMKM, 2018).

Berdasarkan sampel penelitian pada (Gambar 1) 62 persen pemilik usaha berjenis kelamin perempuan dan 38 persen berjenis kelamin laki-laki. Hal yang menjadi alasan mendasar bagi seorang perempuan ketika membuka usaha menjahit dalam skala rumahan ini untuk membantu perekonomian keluarga bukan mata pencaharian utamanya. Kondisi ini sangat berbeda jika pengelola utama usaha dilakukan oleh seorang laki-laki dimana usaha menjahit yang dilakukan merupakan mata pencaharian pokok yang menjadi penopang perekonomian keluarganya.



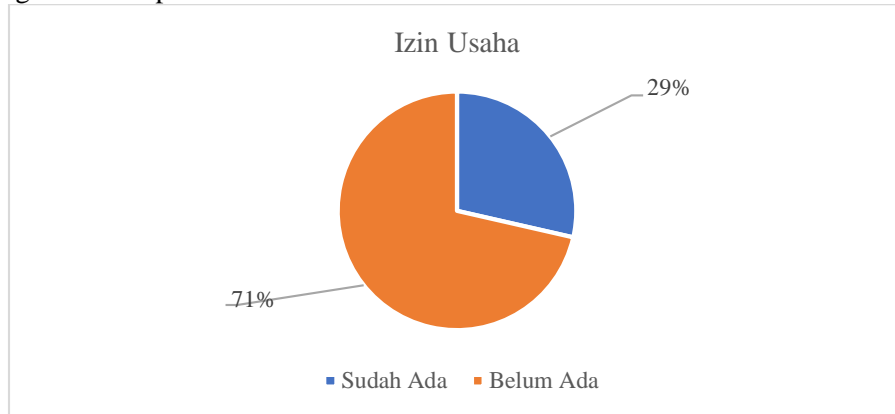
Sumber: data penelitian diolah, 2021

Gambar 1 jenis Kelamin Pemilik Usaha

Menurut data yang diperoleh mengenai izin usaha penjahit pakaian mulai dari sebelum pandemi covid-19 hingga pada masa pandemi covid 19 yang memiliki izin usaha hanya sebesar 29% izin tersebut di peroleh dari berbagai instansi mulai dari tingkat kelurahan hingga tingkat Kota Pekanbaru.

Kerumitan dalam proses pengurusan izin usaha menjadi alasan utama bagi pemilik usaha tidak mengurus izin. Karena jika ia mengurus izin harus meninggalkan pekerjaan minimal satu hari penuh dan belum pasti akan selesai tetapi pada hari tersebut dia sudah akan pasti kehilangan pendapatan. Kondisi ini harusnya sudah menjadi perhatian bagi pemerintah agar mempermudah

proses perizinan untuk mendapatkan data usaha masyarakat yang lebih kompleks.



Sumber: data penelitian diolah, 2021

Gambar 2 Kepemilikan izin usaha

Dalam memulai usaha yang dijalankan pemilik usaha penjahit yang menjadi sampel penelitian ini seluruhnya menggunakan modal sendiri. Minimnya modal yang di miliki menyebabkan perkembangan usaha yang dijalankan menjadi lambat atau bahkan tidak berkembang sama sekali. Selama ini UMKM telah membuktikan kemampuannya bertahan dalam situasi ekonomi yang sulit. Sebagian besar UMKM belum berhubungan langsung dengan sektor keuangan domestik, apalagi global. Situasi tersebut menyebabkan UMKM selama ini mampu bertahan terhadap krisis keuangan global seperti pada tahun 1998.

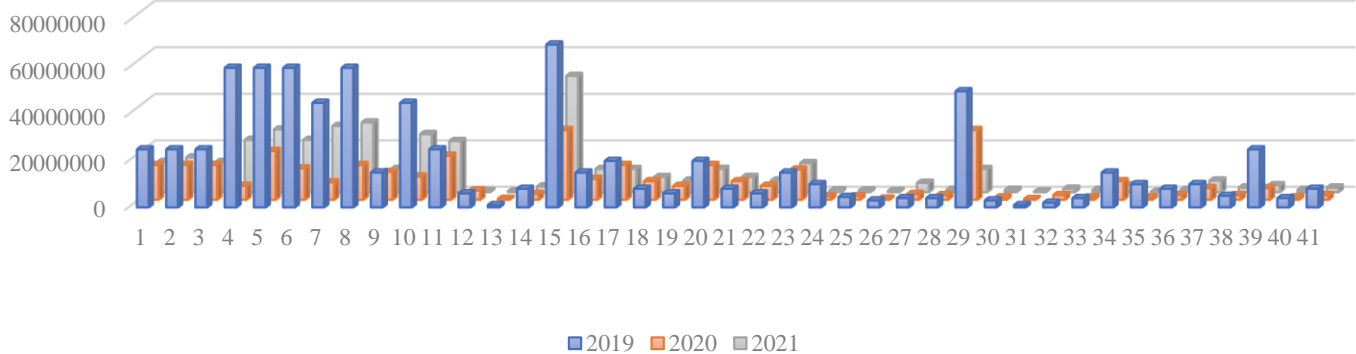
Meskipun telah diketahui ketahanannya dalam menghadapi perlambatan ekonomi, terkait dengan kondisi terkini Ketua Umum Asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo) Ikhsan Ingrabatun memperkirakan omset UMKM di sektor nonkuliner turun 30- 35% sejak Covid-19 penyebabnya adalah penjualan produk ini mengandalkan tatap muka atau pertemuan antara penjual dan pembeli secara fisik. UMKM yang menjual produk non-kuliner menasar wisatawan asing sebagai pasar (Age, 2020).

Selain itu yang menjadi kendala dalam pengembangan usaha ini adalah kapasitas sumber

daya manusia nya yang masih rendah. Tambunan (2003) menyatakan pengaruh Sumber Daya Manusia berkualitas dalam usaha akan menaikkan potensi keberhasilan dalam persaingan usaha. Dimana kemampuan menjahit yang di miliki hanya berdasarkan *skill* yang diperoleh saat diawal membuka usaha tidak melakukan pelatihan untuk memperbaharui *skill* dalam menjahit, mencari tahu target pasarnya dan cara menmbuat iklan yang menarik secara digital. Perkembangan teknologi yang semakin pesat seharusnya menjadi peluang besar bagi UMKM dalam mendapatkan target pasarnya dalam meningkatkan produksi dan keuntungannya.

Pada tahun 2020 kemunculan Covid 19 diKota Pekanbaru menjadi ancaman bagi seluruh UMKM. Kondisi kota yang pertama kali *lockdown* mengakibatkan perekonomian yang semakin melambat. Hal ini sangat berdampak pada usaha UMKM penjahit pakaian. Dengan ditutupnya sekolah dan perkantoran mengakibatkan kebutuhan masyarakat untuk menjahit pakaian sangat minim sehingga omset pemilik usaha penjahit pakaian terdampak pada penurunan yang signifikan. Penurunan omset rata-rata di atas 60 hingga 90 persen membuat usaha bertahan dengan kondisi seadanya. kondisi

Omset Penjualan



Sumber: data penelitian diolah, 2021

Gambar 3 Omset Penjualan penjahit pakaian tahun 2019,2020 dan 2021

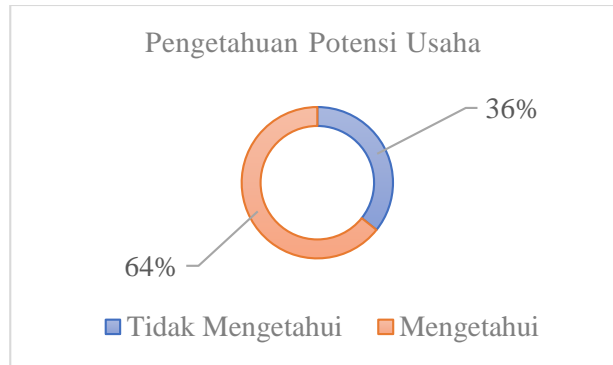
pada (Gambar 3) menjelaskan bahwa pada tahun 2021 sebagian UMKM penjahit sudah mulai mengalami peningkatan omset secara perlahan. Kenaikan ini di pengaruhi aktivitas masyarakat sudah mulai masuk kantor atau yang disebut dengan *new normal*.

Agar usaha tetap dapat bertahan perlunya diberikan tambahan modal dalam bentuk bantuan langsung tunai kepada pemilik usaha. Hingga saat ini yang menjadi kendala terbesar adalah pada tahap administrasi. Dimana banyaknya usaha yang masih belum terdata oleh pemerintah karena belum terdaftar izin usahanya dengan demikian perlunya pemerintah mempermudah prosedur menjalankan usaha.

Berikutnya, apabila pemilik usaha masih menjalankan usahanya secara tradisional, ini akan berdampak pada lamanya waktu pemulihan yang dibutuhkan atau bahkan usaha yang dijalankan akan tutup. Dalam konteks globalisasi, perkembangan digital memiliki dampak yang sangat kuat terhadap perekonomian, termasuk pasar ritel. Merupakan pasar sekunder yang

beberapa waktu lalu berusaha menggantikan keberadaan pasar tradisional, namun nyatanya keberadaan pasar sekunder modern dipengaruhi oleh globalisasi, dan dapat dilihat beberapa pasar sekunder mulai turun seperti musim gugur. Pasar ritel modern, besar dan kecil, mulai runtuh satu per satu. Hal ini disebabkan kurangnya minat konsumen dalam belanja tradisional meskipun faktanya objek fisik sangat nyaman dan hampir mulus. Namun, jika membayangkan kenyamanan berbelanja di dunia nyata di era digital orang tetap enggan dan lebih suka melakukan aktivitas belanja online atau menggunakan aplikasi media.

Dengan demikian perlunya pengusaha dapat mengetahui potensi usaha yang dimiliki agar dapat mengembangkan usaha dengan potensi yang ada. Pada responden penelitian ini sebesar 64 persen sudah mengetahui potensi usaha yang mereka miliki sedangkan 36 persen belum mengetahuinya untuk lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 4 dibawah ini.



Sumber: data penelitian diolah, 2021

Gambar 4 Pengetahuan Pemilik usaha akan potensi usaha yang dijalankan

Langkah selanjutnya yang harus dilakukan pemilik bisnis untuk menghadapi dampak pandemi Covid19 adalah mengembangkan strategi sosial dan digital untuk merespon perubahan yang terjadi di pasar dengan menerapkan strategi sosial dan digital untuk merespon perubahan pasar dengan implementasi pengembangan strategi sosial dan digital untuk menganggapi perubahan pasar dengan menerapkannya. penetrasi pasar digital baru, Facebook, Google, You Tube ke aplikasi seluler telah membuat pasar kami lebih pintar dan lebih besar, itu adalah mesin perubahan yang mewajibkan usaha untuk lebih sosial dan digital.

Inilah pentingnya menggunakan media sosial, pemasaran untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Perayaan hari-hari besar dijadikan sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan. Kehadiran online marketplace di era digital khususnya tidak hanya memberikan dampak negatif tetapi juga banyak aspek positif lainnya, yaitu mendekatkan diri dengan konsumen/pelanggan, mempromosikan atau mengorientasikan produk secara cepat ke pasar. menjangkau seluruh pelosok dunia yang

Kesimpulan

Pandemi COVID-19 covid 19 berdampak secara langsung terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah secara langsung karena kebijakan pengurangan mobilisasi masyarakat dengan sekolah online dan bekerja dari rumah. Agar usaha jasa penjahit pakaian dapat bertahan maka pemilik bisnis mengembangkan strategi sosial dan digital untuk merespon perubahan yang terjadi di pasar dengan menerapkan strategi

terkoneksi dengan internet, ketepatan dan kecepatan pelayanan menjadi kebutuhan utama konsumen di era globalisasi ini. Di era digital, pengusaha harus memiliki kemitraan dengan era digital, yaitu reformasi bisnis. Kekacauan era globalisasi telah berdampak besar pada hampir setiap aspek kehidupan, termasuk pemasaran. Tidak hanya pasar tradisional, pasar ritel modern adalah dampak dari era media digital. Dalam perkembangan komunikasi digital Masyarakat modern, baik perkotaan maupun pedesaan, menggunakan teknologi komunikasi dalam bisnis pembelian.

Di era digital, masyarakat cenderung melihat aktivitas belanja online ketimbang aktivitas belanja konvensional. Dampaknya adalah runtuhnya pasar konvensional, kejayaan pasar konvensional perlahan terkikis dan diperkirakan akan mengalami penutupan di masa mendatang. Memang banyak kelebihan belanja online dibandingkan belanja konvensional, yang memungkinkan dirumuskannya beberapa hal yang bisa dijadikan alternatif untuk bertahan di pasar ritel modern di tengah gelombang media digital yang terus berkembang.

sosial dan digital untuk merespon perubahan pasar pasar dengan implementasi pengembangan strategi sosial dan digital untuk menganggapi perubahan pasar dengan menerapkannya. penetrasi pasar digital baru, Facebook, Google, You Tube ke aplikasi seluler telah membuat pasar kami lebih pintar dan lebih besar, itu adalah mesin perubahan yang mewajibkan usaha untuk lebih sosial dan digital.

Daftar Kepustakaan

Age. 2020. Adu Strategi dan Lentur Menghadapi Kondisi Perekonomian. Kompas.

Arikunto, S .2010. Prosedur penelitian pendekatan praktek, Jakarta: Rineka Cipta.

Ayodya, W. 2020. UMKM 4.0 Strategi UMKM Memasuki Era Digital: PT Elex Media Komputindo

Neuman, W. L. 2003. Social Research Methods, Qualitative and Quantitative Approaches. Fifth Edition. Boston: Pearson Education.

Peta sebaran COVID-19 pada <https://COVID-19.go.id>.

Tambunan, T. H. 2003. *Usaha kecil dan menengah di Indonesia, beberapa isu penting*. Jakarta:Salemba empat.