
**Analisis Dampak Covid 19 Terhadap Penjualan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)
(Studi Kasus Pada Forum UMKM Kota Manado)**

Helda Ruata¹, Priscillia Weku²

^{1,2}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

E-mail : heldaruata@gmail.com

ABSTRACT

The Covid 19 pandemic had a major impact on the economic sector due to the many restrictions on community activities, especially for Micro, Small and Medium Enterprises at the MSME Forum in Manado City. This study aims to analyze the impact caused by the Covid 19 pandemic and the survival strategies carried out by MSMEs in the midst of the Covid 19 pandemic on sales of Micro, Small and Medium Enterprises at the MSME Forum in Manado City. The research method uses a qualitative type of case study and is descriptive in nature. The data collection process was carried out by means of interviews, observation and documentation with the management of the Manado City MSME Forum. The results of this study indicate that Covid 19 greatly impacted sales at the Manado City MSME Forum, where this was influenced by Government Regulation No. 21 of 2020 concerning Large-Scale Social Restrictions which caused sales at the Manado City MSME Forum to decline due to reduced customers. The survival strategy of the Manado City MSME Forum management in the form of business development training through social media as a means of promoting products has gone well, this is evidenced by the increase in sales and the condition of MSMEs that are able to survive in the midst of a pandemic crisis. It is hoped that the Manado City MSME Forum will continue to make efforts to maintain business because people are more active online, starting from work and shopping using only social media.

Keywords : Impact of Covid 19, Strategy, MSMEs

1. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 saat ini telah membawa dampak sangat besar di seluruh dunia. Badan Kesehatan Dunia memperoleh informasi pertama kali terkait kasus penularan virus Corona di China di akhir tahun 2019, dan dengan cepatnya menyebar ke seluruh dunia. Oleh karena itu, Badan Kesehatan Dunia menyatakan status Pandemi Covid-19, karena bencana tersebut telah mengorbankan ribuan jiwa di 199 negara yang ada di dunia. Sedangkan Indonesia mengumumkan pada bulan Maret 2020 terkait status pandemi Covid-19, pemerintah daerah dan pusat diwajibkan menerapkan PSBB (pembatasan sosial berskala besar). Perubahan besar dalam perusahaan terjadi, termasuk diterapkannya WFH (work from home) oleh para karyawan, yang berdampak besar terhadap pertumbuhan ekonomi di negara Indonesia.

Penelitian Warwick McKibbin dan Roshen Fernando (2020) menunjukkan bahwa wabah Covid-19 dapat secara signifikan berdampak pada ekonomi global dalam jangka pendek. Skenario tersebut menunjukkan skala biaya yang mungkin dapat dihindari dengan investasi yang lebih besar dalam sistem kesehatan masyarakat di semua negara khususnya di negara-negara yang kurang berkembang dan yang populasi penduduk tinggi. Menurut Baldwin dan Tomiura (2020) menemukan kecenderungan bahwa pandemi Covid 19 pada awal kejadian Lock Down kota wuhan dengan beragam kejadian yang diberitakan, telah berdampak negatif pada pemberitaan dan interaksi bisnis bagi warga kota wuhan.

Dampak pandemi ini telah membuat banyak sektor usaha mengalami kerugian seperti usaha dagang, pariwisata, industri, dan otomotif. Salah satunya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang mengalami penurunan akibat dampak dari pemberlakuan PSBB (pembatasan sosial berskala besar) dan itu membuat para pelaku UMKM mengalami kerugian karena dapat menurunkan jumlah penjualan.

Secara umum UMKM dapat didefinisikan sebagai perusahaan kecil yang di miliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat di kelompokkan dalam 3 jenis, yaitu usaha mikro (jumlah karyawan 10 orang), usaha kecil (jumlah karyawan 30 orang), dan usaha menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang)

UMKM seringkali dikatakan memiliki ketahanan dalam menghadapi krisis, dibandingkan dengan perusahaan besar. Menurut Center for Information and Development Studies (CIDES) ada tiga faktor yang membuat UMKM mampu bertahan. Pertama, UMKM pada umumnya menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat sehingga permintaannya selalu ada. Kedua, pelaku UMKM memanfaatkan sumber daya lokal terkait tenaga kerja, bahan baku, dan peralatan. Dengan demikian, sebagian besar kebutuhan tidak mengandalkan barang impor yang terpengaruh fluktuasi rupiah. Ketiga, bisnis UMKM tidak banyak ditopang dana perbankan, melainkan dari modal pribadi (Badan Pusat Statistik, 2019).

Namun demikian, krisis akibat pandemi berbeda dengan krisis ekonomi pada umumnya. Krisis yang berawal dari serangan virus ini menyerang aspek kesehatan masyarakat secara masif sehingga mengharuskan dilakukannya perbatasan sosial yang berdampak pada menurunnya aktivitas ekonomi. Dampak Covid 19 terlihat dari perubahan perilaku konsumen yang mempengaruhi UMKM. Banyak konsumen beralih ke belanja online, menghindari kontak fisik, dan lebih memilih produk-produk kebutuhan esensial. UMKM yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini dapat menghadapi penurunan permintaan yang signifikan.

Maka dari itu pemerintah melakukan serangkaian kebijakan yang diharapkan dapat menyelamatkan perekonomian termasuk UMKM dan para wirausahawan. Salah satunya dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Manado yang melakukan inovasi untuk mendorong perekonomian warga khususnya para UMKM dengan menyediakan lahan untuk berdagang di tengah Covid 19 serta membuat strategi agar UMKM bisa bertahan di tengah krisis ekonomi akibat dari dampak Covid 19. Banyaknya lokasi yang disediakan oleh pemerintah salah satu tempatnya adalah di God Bless Park, Jl. Pierre Tendean, Bolevard yang dijadikan tempat untuk memperdagangkan usaha mereka seperti kuliner, souvenir dan produk-produk khas manado.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar dampak yang di timbulkan pandemi Covid 19 terhadap penjualan di Forum UMKM Kota Manado dan strategi bertahan yang dilakukan oleh UMKM dalam menghadapi krisis pada penjualan karena disebabkan oleh pandemi Covid 19 tersebut.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi

Akuntansi merupakan bagian dari kehidupan bisnis, organisasi dan pemerintahan. Akuntansi adalah kegiatan atau proses pencatatan, penggolongan, peringkasan transaksi-transaksi keuangan yang terjadi pada suatu organisasi dan melaporkan atau menyajikan serta menafsirkan hasilnya itu Menurut (Revandiani dan Pristyadi, 2019:2). Sedangkan menurut (Weygandt, J.J, 2019) Akuntansi merupakan kegiatan mengidentifikasi, mencatat dan mengkomunikasikan transaksi ekonomi dari suatu kesatuan ekonomi kepada pihak yang memegang kepentingan.

2.2 Peran Akuntansi Bagi UMKM

Informasi akuntansi memiliki peranan penting yaitu dalam mencapai keberhasilan usaha UMKM, bagi peran UMKM informasi yang dihasilkan oleh akuntansi sangatlah berguna dalam pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut (Ediraras, 2010) :

1. Digunakan sebagai dasar melakukan pertimbangan dalam membeli bahan baku untuk produksi dan alat-alat produksi yang sesuai dengan kebutuhan produksi.
2. Sebagai informasi pengambilan keputusan mengenai harga
3. Untuk pengembangan usaha UMKM
4. Pengembangan dan penambahan sumber daya manusia sebagai peningkatan asset usaha UMKM.
5. Sebagai pengajuan permohonan pembiayaan kepada bank.

Akuntansi dapat dijadikan sebagai suatu alat yang dapat meningkatkan kinerja usaha UMKM, oleh karena itu akuntansi adalah kunci parameter kinerja setiap usaha karena keterlibatan informasi yang disediakan seperti catatan-catatan akuntansi dapat berguna bagi UMKM dalam mengambil keputusan dalam mengembangkan usahanya. Akuntansi juga bermanfaat untuk menghasilkan laporan yang berfungsi sebagai sumber informasi utama yang menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bagi pemangku kepentingan (Warren, Carl S., 2006).

2.3 Akuntansi Penjualan

Menurut Baridwan (2015: 112) Akuntansi penjualan adalah prosedur atau urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan, sedangkan menurut Sujarweni (2019) Akuntansi penjualan adalah kumpulan kegiatan yang melaksanakan mencatat, menjumlahkan, membuat faktur, dan memberikan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat tagihan atau piutang dagang.

2.4 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Menurut Rudjito (2003), UMKM adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha. Kwartono (2007) menambahkan UMKM ialah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 200.000.000,00 dimana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan.

Di Indonesia, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam pasal 1 bab 1 undang-undang tersebut disebutkan bahwa :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2.5 Dampak Covid 19

Menurut Viwattanakulvanid, (2020) menyebutkan Covid 19 dapat diturunkan resiko penularannya dengan melakukan jaga jarak fisik kira-kira satu meter atau lebih dengan orang

lain, atau bisa berjaga jarak maksimal dua meter biar lebih efektif. Risiko terinfeksi Covid 19 sangat tinggi apabila tidak melakukan jaga jarak dengan individu yang terinfeksi. Saran lainnya, hindari bepergian ke tempat keramaian karena sulit menjaga jarak serta fisik. Selalu gunakan masker wajah saat bepergian. Penggunaan masker wajah dapat memberikan perlindungan kepada individu maupun orang-orang di sekitarnya.

2.6 Konsep Strategi

Menurut Andrew (2015) Strategi adalah model pengambilan keputusan untuk mengidentifikasi dan mengungkapkan maksud atau tujuan yang mengarah pada kebijakan dan rencana untuk mencapai apa yang ingin dicapai dan merinci apa yang diperlukan. Strategi tidak dapat dipisahkan dari struktur, perilaku dan budaya dimana proses itu berlangsung. Namun demikian, proses yang ada memiliki beberapa aspek penting yang saling berhubungan satu sama lain dan aspek tersebut diperlukan untuk tujuan analisis. Aspek yang dimaksud adalah perumusan, penetapan, pelaksanaan dan penilaian itu adalah aspek penting yang akan dibahas.

Tahapan demi terwujudnya suatu strategi adalah sebagai berikut:

1. Tahap Perumusan yang diartikan sebagai keseluruhan keputusan-keputusan kondisional yang menetapkan tindakan-tindakan yang harus dijalankan guna menghadapi setiap keadaan yang mungkin terjadi di masa depan.
2. Tahap Penetapan yang mencakup pengambilan keputusan terkait dengan semua potensi yang dimiliki.
3. Tahap Pelaksanaan yang mencakup pelaksanaan strategi yang ada dengan menggunakan semua kemampuan yang dimiliki untuk pencapaian tujuan.
4. Tahap Penilaian adalah tahapan yang dilakukan penelitian atas apa yang sudah dilakukan pada tahap-tahap sebelumnya.

Menurut Johnson dan Scholes (2022) mengartikan strategi sebagai sebuah arah dan ruang lingkup oleh sebuah organisasi atau lembaga dalam jangka panjang, yang tujuannya mencapai keuntungan melalui konfigurasi terhadap sumber daya dalam lingkungan yang menantang, agar dapat memenuhi kebutuhan pasar dan suatu kepentingan tertentu. Menurut Agustinus Sri Wahyudi (2018) mendefinisikan Strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis metode penelitian studi kasus dan bersifat deskriptif. penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan adalah kualitatif berupa hasil wawancara mendalam dari beberapa informan, melakukan studi dokumentasi dan observasi.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan merupakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.

3.2.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Wawancara mendalam merupakan teknik dalam penelitian kualitatif dapat mencakup wawancara individu secara intensif dengan jumlah informan yang sedikit untuk mengeksplorasi perspektif mereka mengenai gagasan, program atau situasi tertentu.
2. Observasi dilaksanakan untuk mengumpulkan data secara detail atau dilakukan pengamatan secara langsung.
3. Dokumentasi merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

3.3 Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman yaitu selama proses pengumpulan data dilakukan 3 kegiatan penting diantaranya:

1. Reduksi Data yang merupakan komponen pertama dalam analisis yang merupakan proses seleksi, pemfokusan, penyederhanaan, dan abstraksi data yang tersedia.
2. Sajian Data merupakan rangkaian informasi, deskripsi dalam bentuk narasi yang disusun secara logis dan sistematis yang mengacu rumusan masalah yang telah dirumuskan sebagai pertanyaan penelitian.
3. Verifikasi / Penarikan kesimpulan data yang diperoleh sejak awal penelitian sebenarnya sudah merupakan suatu kesimpulan.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

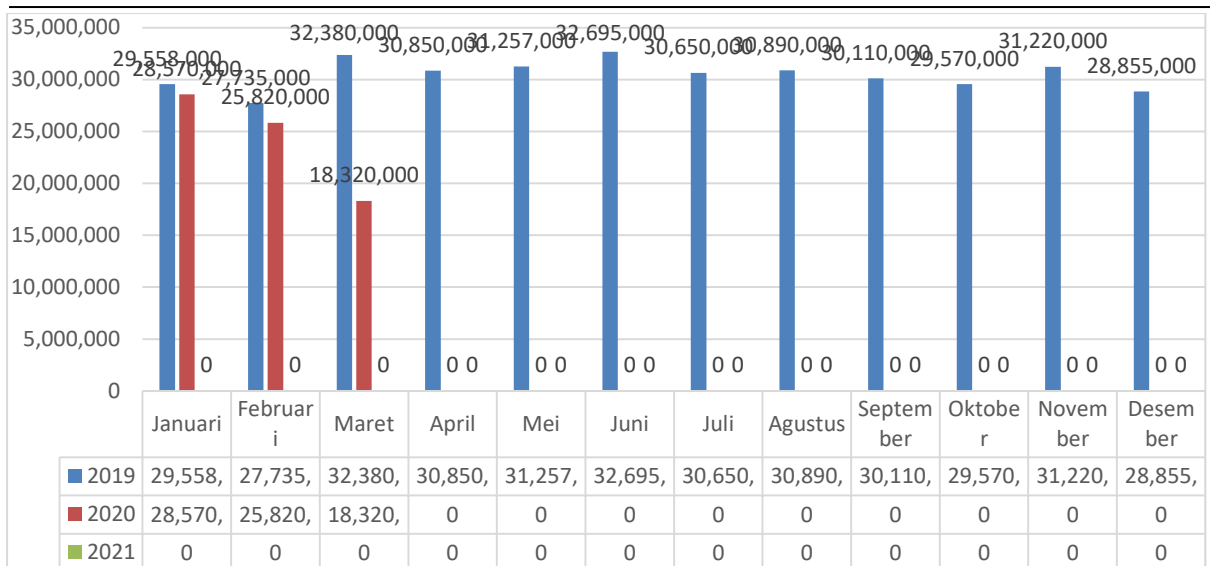
4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Dampak dari Covid 19

Penjualan makanan atau produk-produk yang tersedia di Forum UMKM Kota Manado sangat meningkat di tahun 2019, itu karena banyaknya wisatawan yang berkunjung di Taman Berkat (God Bless Park). Tetapi pada tahun 2020 penjualan sangat menurun disebabkan terjadinya suatu gejala wabah yang terjadi di negara Cina pada tahun 2019 dan merambat sampai diseluruh dunia, gejala wabah tersebut dinamakan Corona Virus Disease (Covid), penyakit tersebut terlihat di Indonesia pada tahun 2020 dan itu menyebabkan banyak UMKM yang tidak berjalan karena diterapkan PSBB (pembatasan sosial berskala besar).

Forum UMKM Kota Manado sangatlah dikenal karena berada dalam salah satu tempat wisata yang ada di Manado. Disana bisa kita lihat sebelum terjadinya pandemi Covid 19 sangatlah ramai pengunjung, mulai dari masyarakat lokal sampai turis asing sering kesana. Tetapi setelah dampak dari pandemi muncul, itu membuat tempat wisata terlihat kosong dan UMKM yang ada disana pun ikut tutup karena kurangnya pengunjung di Forum UMKM Kota Manado tersebut. Berikut adalah Grafik data penjualan dari sebelum terjadinya pandemi di tahun 2019 dan setelah pandemi di tahun 2021.

Gambar 1. Grafik Penjualan Tahun 2019 sampai 2021



Sumber: Data Olah Penjualan, 2019 sampai 2021

Akibat terjadinya pandemi Covid 19 di Forum UMKM Kota Manado menyebabkan menurunnya penjualan dan permintaan dari pelanggan. Menurut hasil wawancara dengan Pengelola Forum UMKM Kota Manado adalah barang yang di produksi di UMKM sudah ada supplier/pemasok yang dimasukkan dalam supermarket. Tetapi semenjak terjadinya pandemi Covid 19 menyebabkan permintaan pemasukan produk di supermarket menurun, bahkan sudah tidak lagi memasok barang dagang dari UMKM yang ada di Forum UMKM Kota Manado.

Dampak pandemi Covid 19 sangat terlihat dari perbandingan penjualan yang ada di Forum UMKM Kota Manado mulai sebelum terjadinya pandemi sampai setelah pandemi Covid 19. Sebelum terjadi pandemi penjualan masih dikatakan sangat normal hingga rata-rata per bulannya mencapai 30 juta dan per tahunnya sekitaran 360 juta di tahun 2019, akan tetapi setelah munculnya pandemi Covid 19 di tahun 2020 yang mengharuskan masyarakat tinggal di rumah membuat jumlah penjualan mengalami penurunan hingga 80% dari jumlah penjualan di tahun 2019, itu disebabkan karena penutupan UMKM di Forum UMKM Kota Manado. Sampai tahun 2021 Forum UMKM Kota Manado belum melakukan aktivitas penjualan dan itu disebabkan karena UMKM tutup sementara waktu sampai batas waktu tertentu. Dilihat dari

Tabel 1. Data Penjualan Bulan Januari 2019 sampai Maret 2020.

No	Bulan	Total Penjualan (Rp)	Keterangan
1	Januari	29.558.000	Normal
2	Februari	27.735.000	Normal
3	Maret	32.380.000	Normal
4	April	30.850.000	Normal
5	Mei	31.257.000	Normal
6	Juni	32.695.000	Normal
7	Juli	30.650.000	Normal
8	Agustus	30.890.000	Normal
9	September	30.110.000	Normal
10	Oktober	29.570.000	Normal
11	November	31.220.000	Normal

12	Desember	28.855.000	Normal
13	Januari	28.570.000	Normal
14	Februari	25.820.000	Menurun
15	Maret	18.320.000	Menurun

Sumber: Data olah 2019 sampai 2020

Berdasarkan data penjualan yang ada dapat dilihat bahwa sebelum pandemi di tahun 2019 penjualan masih normal, akan tetapi di tahun 2020 penjualan mulai menurun sampai di bulan maret. Pada bulan april 2020 UMKM mulai tidak terlihat melakukan aktivitas penjualan sampai dengan tahun 2021.

4.1.2 Strategi Bertahan Dari Forum UMKM Kota Manado

Strategi yang dilakukan pemerintah adalah penerapan protokol kesehatan yang diwajibkan bagi pelaku bisnis UMKM yang ada di Forum UMKM Kota Manado untuk beroperasi kembali dengan memenuhi syarat dan ketentuan yang dianjurkan oleh pemerintah, minimal menyediakan tempat cuci tangan di depan Forum UMKM. Berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi oleh Forum UMKM Kota Manado selama masa pandemi Covid 19 terdapat beberapa strategi yang akan menjadi peluang bagi pelaku UMKM yang ada di Forum tersebut dan itu membutuhkan kerja sama antara pengurus dan karyawan serta bantuan dari pemerintah yang ada.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta pengurus Forum UMKM Kota Manado telah mengubah model bisnis untuk bertahan selama pandemi yaitu dengan berbisnis secara online, namun adaptasi ini tidak selalu mudah dilakukan karena memerlukan akses teknologi dan keterampilan digital. Pada akhirnya pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan membuat strategi penjualan dimana adanya pelatihan-pelatihan digital, program pelatihan membuat kemasan produk agar menarik dimata pelanggan dan melakukan rapat tertutup guna upaya mempromosikan produk-produk UMKM yang secara tidak langsung telah memasarkan barang dengan cara membicarakan barang tersebut dengan orang lain agar orang tersebut berminat untuk membeli.

Cara yang dilakukan untuk mempromosikan produk atau barang secara digital yaitu dengan melakukan live video atau mengambil gambar guna diletakkan dimedia sosial seperti facebook, instagram dan youtube. Ini adalah suatu strategi yang sangat baik mengingat banyak konsumen beralih ke belanja online, menghindari kontak fisik, dan lebih memilih produk-produk kebutuhan sendiri lewat digital. UMKM yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini dapat menghadapi penurunan permintaan yang signifikan.

Adanya strategi yang dirancang akan memudahkan pelaku UMKM yang ada di Forum UMKM Kota Manado menjadi lebih mudah dalam mempromosikan produk atau makanan yang ada. Dalam hal ini sangat terlihat bahwa pandemi Covid 19 bukan hanya bencana bagi dunia kesehatan tetapi bagi dunia usaha sangat terpengaruh. Oleh sebab itu strategi apapun sangat diperlukan demi mempertahankan usaha yang sudah dijalankan dan minat dari pelanggan yang sulit didapat, karena selain permasalahan yang disebabkan Covid 19 wirausaha juga harus bersaing dalam dunia usaha terlebih di masa pandemi saat ini.

4.2. Pembahasan

Penelitian ini mengacu pada teori dari Andrew (2011) tentang terwujudnya suatu strategi dikarenakan memiliki beberapa tahapan seperti perumusan, penetapan, pelaksanaan, penilaian. Sehingga strategi yang dilakukan oleh Forum UMKM Kota Manado jika dihubungkan dengan teori adalah sebagai berikut :

1. Tahap Perumusan

Menurut Andrew (2011) ini diartikan sebagai keseluruhan keputusan-keputusan kondisional yang menetapkan tindakan-tindakan yang harus dijalankan guna menghadapi setiap keadaan yang mungkin terjadi di masa depan. Dalam tahapan ini Dinas Perindustrian

dan Perdagangan serta Forum UMKM Kota Manado melakukan perumusan mengenai apa saja yang dibutuhkan UMKM dalam memberdayakan usaha mereka, yaitu :

- 1) Membuat pelatihan-pelatihan digital bagi pelaku UMKM
- 2) Melakukan rapat tertutup agar bisa mempromosikan produk secara tidak langsung
- 3) Pelatihan membuat kemasan produk yang menarik bagi pelanggan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pengurus Forum UMKM Kota Manado, terlihat jelas bahwa pihak Pemerintah serta Pengurus UMKM Kota Manado memahami betul tahap perumusan sehingga setiap rencana kerja yang dilakukan diharapkan tepat sasaran yang berdampak pada meningkatnya penjualan di Forum UMKM Kota Manado apalagi di masa pandemi Covid 19 saat ini.

2. Tahap Penetapan

Tahapan ini mencakup pengambilan keputusan terkait dengan semua potensi yang dimiliki oleh Forum UMKM Kota Manado yakni melakukan penetapan program seperti pelatihan dan pembinaan pelaku usaha dalam menjalankan bisnis secara online dengan memanfaatkan media sosial untuk melakukan promosi serta pemasaran dan pelatihan membuat kemasan produk yang menarik bagi pelanggan. Hal ini merupakan strategi yang memiliki tujuan memberdayakan UMKM di Forum UMKM Kota Manado. Fokus pemberdayaan UMKM saat ini adalah membuat UMKM tetap bertahan di tengah pandemi Covid 19.

Pada tahap ini pengurus Forum UMKM Kota Manado sudah baik dalam penetapan program yang dijalankan. Dimana program tersebut sangat dibutuhkan pihak UMKM dalam situasi saat ini.

3. Tahap Pelaksanaan

Para pelaku UMKM saat ini mengalami penurunan penjualan di karenakan pandemi Covid 19 saat ini. Penurunan daya beli konsumen merupakan tantangan bagi para pelaku UMKM dalam menjalankan produksi usaha. Peluang yang dilakukan pelaku UMKM untuk bertahan di masa pande mi saat ini adalah dengan penjualan secara online.

Pada tahapan ini, pelaksanaan strategi yang ada dengan menggunakan semua kemampuan yang dimiliki untuk pencapai n tujuan atau mewujudkan suatu rencana yang sudah dibuat menjadi kenyataan. Pelaksanaan setiap program diharapkan sesuai sasaran, ini dibuktikan dengan adanya peningkatan pada penjualan karena adanya permintaan dari pelanggan di media sosial. Pelaksananan yang tepat sasaran akan berdampak positif pada tahapan penilaian.

4. Tahap Penilaian

Tahap ini merupakan tahapan terakhir dalam terwujudnya suatu strategi. Tahapan ini dilakukan penelitian atas apa yang sudah dilakukan pada tahap-tahap sebelumnya. Penilaian atas strategi yang di jalankan oleh Forum UMKM Kota Manado sangatlah efektif dalam menghadapi krisis ekonomi saat terdampak pandemi Covid 19 yang membuat minat pembeli sangat berkurang dan itu mempengaruhi penjualan di Forum UMKM Kota Manado.

Penanganan yang dilakukan oleh pemerintah dan pengurus Forum UMKM Kota Manado dengan menjual secara online merupakan hal yang baik dan efektif itu terbukti dari hasil wawancara dengan pengurus Forum UMKM Kota Manado yang menjelaskan bahwa dengan adanya strategi ini penjualan mulai mengalami peningkatan. Adanya peningkatan dari permintaan pelanggan melalui sosial media sangat mempengaruhi penjualan dikarenakan pelaku UMKM bisa terus bersaing ditengah pandemi Covid 19 saat ini.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dari dampak Covid 19 terhadap Forum UMKM Kota Manado di Taman Berkat (God Bless Park) maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Covid 19 sangat berdampak pada penjualan di Forum UMKM Kota Manado, dimana hal tersebut dipengaruhi oleh adanya Peraturan Pemerintah No.21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam rangka percepatan penanganan Covid 19 dan itu menyebabkan penjualan di Forum UMKM Kota Manado menurun.
2. Strategi bertahan dari pengurus Forum UMKM Kota Manado dalam menghadapi krisis penjualan akibat pandemi Covid 19, berupa pelatihan pengembangan usaha melalui media sosial sebagai sarana mempromosikan produk di Forum UMKM Kota Manado telah berjalan dengan baik dan efektif, itu terlihat dari adanya permintaan penjualan dari pelanggan di media sosial.

5.2. Saran

Diharapkan Forum UMKM Kota Manado terus melakukan upaya-upaya dalam mempertahankan usaha bisnis serta memberikan motivasi kepada pelaku UMKM agar bisa menghadapi krisis penjualan di era pandemi Covid 19. Pemerintah dan pengurus di Forum UMKM Kota Manado juga harus melakukan pelatihan pengembangan usaha bisnis dengan baik agar bisa di sampaikan kepada pelaku UMKM dan wirausahawan yang lain karena masyarakat lebih banyak beraktivitas secara online mulai dari kerja dan belanja hanya menggunakan media sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrews, Kenneth R. 2011. Konsep Strategi Perusahaan. Judul asli : *The concept of corporate strategy*, Erlangga. Jakarta
- Baridwan, Zaki. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Cetakan Kesembilan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Dedi Junaedi dan Faisal Salistia. 2020. *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Negara-Negara Terdampak*. Jurnal, Institut Agama Islam Nasional Laa Roiba
<https://jurnal.bppk.kemenkeu.go.id/snkn/article/view/600>
- Evi Suryani. 2021. Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM (studi kasus home industri klepon di Kota Baru Driyorejo). Jurnal, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya
doi: 10.47492/jip.v1i8.272
- Gilda Eveline, Aletha Pattymahu. 2022. Analisis Penentuan Strategi Pemasaran Pada UMKM Ayam Presto Bu Ayu di Manado Pada Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal EMBA*, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado
doi: <https://doi.org/10.35794/emba.v10i3.42783>
- Ihza, K. N. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus UMKM Ikhwa Comp Desa Watesprojo, Kemlagi, Mojokerto). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1.
doi: <https://doi.org/10.47492/jip.v1i7.268>
- Ni Ketut Elly Sutrisni. 2020. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis Penjualan Berbasis Online. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, Universitas Pendidikan Nasional Denpasar PT Alfabet.
doi:10.38043/JIAB.V5I2.2826
- Rosiady Husaenie Sayut dan Siti Aisyah Hidayati. 2020. Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Ekonomi Masyarakat di Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Riset Sosiologi Progresif Aktual*, Universitas Mataram
doi:10.29303/resiprokal.v2i2.46

-
- Silpa Hanoatubun. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. *Journal of Economics and Business*, Universitas Kristen Satya Wacana.
doi:10.33087/ekonomis.v4i2.179
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Tangka, S.H. Jenifer. 2022. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Umkm Lezato Dessert Desa Klabat). *Jurnal EMBA*, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado
doi: <https://doi.org/10.35794/emba.v10i4.45328>
- Veronica Y. Wuisan. 2022. Pengaruh Inovasi Produk Dan Digital Marketing Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Kauditan Pada Masa Pandemic Covid-19. *Jurnal EMBA*, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado
doi: <https://doi.org/10.35794/emba.v10i4.43857>
- Warren, Carl S. 2006. *Pengantar Akuntansi*, Buku Satu Edisi 21, Jakarta: Salemba Empat
- Assauri, Sofjan. 2016. *Manajemen Operasi Produksi (Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan)*. Edisi 3. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. 2019. *Financial Accounting IFRS Edition 4*. Los Angeles: Wiley
- Yolanda T. Nangoy. 2022. Penerapan Target Costing Sebagai Upaya Peningkatan Laba Pada Umkm Sumaru Endo Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal EMBA*, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado
doi: <https://doi.org/10.35794/emba.v10i3.42613>