

Strategi Pemulihan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Yang Terdampak Covid-19 di Kota Manado

Angelina C. Assa
Johny R. E. Tampi,
Joanne V. Mangindaan

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Email : *angelinaassa16@gmail.com*

Abstract

This study aims to find out strategies for business recovery, especially in micro-enterprises during the current Covid-19 transition period which is starting to decline in Manado City. The research method uses qualitative research with data collection techniques through observation, interviews and documentation. The object of this research is 6 people, 2 business owners, 2 business employees and 2 customers. The data analysis used was a qualitative descriptive analysis using the RBV approach. The results of this study indicate that 1 restaurant implemented a business recovery strategy by strengthening existing resources, and 1 restaurant used less technology but was able to survive and be able to run its business until now.

Keywords : *MSME, Covid-19, Strategy, Business Recovery.*

Abstrak

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui strategi dalam pemulihan usaha khususnya dalam usaha mikro pada keadaan masa transisi Covid-19 saat ini yang mulai menurun di Kota Manado. Adapun metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah 6 orang, yaitu 2 pemilik usaha, 2 karyawan usaha dan 2 pelanggan. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode pendekatan RBV. Hasil penelitian ini menunjukkan 1 rumah makan melakukan strategi pemulihan usaha dengan memperkuat sumber daya yang ada, dan 1 rumah makan pemanfaatan teknologi yang kurang namun dapat bertahan dan bisa menjalankan usahanya sampai sekarang.

Kata Kunci : *UMKM, Pandemi Covid-19, Strategi, Pemulihan Usaha*

PENDAHULUAN

Corona Virus Disease atau COVID-19 pertama kali ditemukan di kota Wuhan, Cina, pada akhir Desember 2019. Pandemi *Corona Virus Disease*, telah dikeluarkan PP Nomor 21 tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan maksud membatasi segala aktivitas yang dilakukan masyarakat agar penyebaran virus ini dapat terkendalikan dengan catatan jika ada keperluan mendesak baru bisa melakukan urusan tersebut tapi harus mematuhi protokol yang sudah ditentukan. Hal ini tentu berdampak pada kegiatan operasional para

UMKM yang mana menurunnya tingkat penjualan akibat kurangnya konsumen yang membeli produk mereka dibanding hari biasa sebelum adanya Covid-19.

Hal ini tentu saja masih memberikan dampak yang luar biasa bagi semua sektor kehidupan tidak terkecuali dunia usaha, terutama bagi usaha kecil mikro menengah (UMKM). Menurut Thaha (2020) mengemukakan bahwa “Pandemi Covid-19 telah menghantam sebanyak 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku UMKM”. Di kota Manado sendiri pandemi Covid-19 telah menyebabkan sektor akomodasi dan makan minum mengalami keterpurukan yang terbesar. Berdasarkan data BPS Kota Manado, “Sektor penyediaan Akomodasi dan Makan Minum berkontraksi sebesar minus 30,17 persen” (BPS, 2021). Menurut Lubis (2020) “Dampak negatif yang pertama kali bisa langsung dirasakan akibat wabah virus corona ini adalah merosotnya pertumbuhan ekonomi”. Saat ini banyak pemilik usaha mikro seperti rumah makan yang sedang dan sementara melakukan pemulihan usaha dengan membuat berbagai strategi usaha dan pemasaran agar dapat memunculkan banyak ide dan membuat usaha dapat pulih kembali. Berdasarkan penjelasan dari uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah : Bagaimana Strategi Pemulihan UMKM yang Terdampak Covid-19 di Kota Manado?. Serta tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemulihan UMKM yang Terdampak Covid-19 di Kota Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Covid-19

Menurut Kendal (2022) menjelaskan bahwa Corona Virus Disease 2019 atau yang biasa disingkat COVID-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh SARS-CoV-2, salah satu jenis korona virus. Pandemi Covid-19 merupakan salah satu sebuah pandemi yang terbesar dalam sejarah manusia jika dilihat berdasarkan data cakupan penyebaran, jumlah kasus positif per hari dan jumlah kematian (Morens et al., 2020). Coibion et al. (2020) menyatakan bahwa pandemi Covid-19 mengakibatkan banyak dari para pekerja yang kehilangan mata pencaharian mereka. Whitehead et al. (2021) mengemukakan bahwa banyak penduduk dibawah garis kemiskinan merupakan kelompok yang rentan terdampak pandemi Covid-19. Bank Dunia telah melakukan prediksi kepada jumlah penduduk miskin secara global di tahun 2020 mengalami peningkatan hingga mencapai 130 juta jiwa (Tateno & Zoundi, 2021).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. Adapun peraturan yang di atur oleh pemerintah tentang kriteria UMKM yaitu dari Peraturan Undang-Undang Cipta Kerja (UU Ciptaker). Usaha mikro, dalam UU Ciptaker untuk pendapatan penjualan pertahun kurang dari 1 miliar rupiah. Usaha Kecil, dalam UU Ciptaker untuk pendapatan penjualan pertahun lebih dari 1 miliar rupiah s.d 5 miliar rupiah. Usaha Menengah, dalam UU Ciptaker untuk pendapatan penjualan pertahun lebih dari 5 miliar rupiah s.d 10 miliar rupiah.

Dalam penelitian ini akan lebih ditekankan pada sektor usaha mikro, adapun yang menjadi karakteristik dari usaha mikro sendiri (Pajaknesia, 2016), Tempat usaha dapat berpindah-pindah kapan saja dan tidak menetap. Belum pernah melaksanakan dalam perihal administrasi keuangan dan pula mencampurkan kekayaan keluarga dengan keuangan usaha. Tenaga kerja yang dipunyai umumnya sekiranya 1 – 5 orang saja. Letak posisi usaha berada di sekitar lingkungan rumah pemilik usaha.

Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pelaku UMKM

Thaha (2020) mengemukakan bahwa pandemi Covid-19 memunculkan beberapa masalah bagi pelaku UMKM, yaitu akibat adanya pembatasan sosial besar-besaran sangat mengganggu kegiatan operasional yang mengandalkan interaksi langsung menyebabkan berdampak pada penurunan pendapatan yang diterima para UMKM tersebut, tetapi dalam masalah ini ada sisi lain yang dapat dijadikan sebagai kesempatan di era pandemi ini. Thaha (2020) menambahkan bahwa sektor UMKM yang paling terdampak selama pandemi Covid-19 adalah di sektor makanan dan minuman. Entah dengan berkurangnya pendapatan, diberlakukan *Social Distancing* yang mengakibatkan berkurangnya jumlah pengunjung, dan masih kurangnya pengetahuan para pelaku Usaha Mikro dalam memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan dagangannya, serta dengan dampak lainnya yang menyebabkan para pelaku Usaha Mikro banyak yang sulit mempertahankan usahanya disaat terjadi pandemi Covid-19.

Pendekatan Teori Resources Base View

Pendekatan ekonomi klasik ini menarik perhatian sejumlah peneliti sehingga menimbulkan adanya dialog dari berbagai perspektif. *The Resource Based View* merupakan ilmu manajemen yang baik, karena mendorong adanya perbincangan dalam bidang manajemen strategi, yakni *good science is good conversation*. Peran manajer dalam pengembangan dan penyebaran sumber daya. sumber daya yang dimaksud disini tidak hanya bersifat fisik tapi juga dapat berupa non fisik (Rugman & Verbeke, 2002)

Untuk melihat manajemen strategi dalam pendekatan Resource Based View (RBV) perlu adanya indikator utama untuk mengukur pendekatan RBV yang terdiri dari dua indikator, yaitu sumber daya dan kapabilitas (Hitt et al.;2001), dimana dalam indikator sumber daya dikelompokkan menjadi tiga yaitu sumber daya fisik, sumber daya manusia dan sumber daya organisasi (Barney;2001). Menurut De Wit, Meyer dalam Taufiq Amir (2011;86) adapun tipe-tipe sumber daya sebagai berikut :

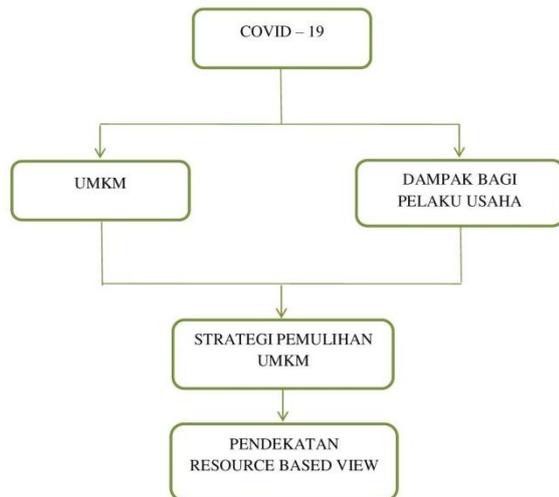
- a. Sumber Daya Berwujud (*Tangible*)
- b. Sumber Daya Tidak Berwujud (*Intangible*)

Menurut Thomson dan Strickland dalam Sampurno (2011) menjelaskan untuk mengukur dan mengelolah kapabilitas perusahaan/organisasi harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Keterampilan dan keahlian
2. Aset fisik yang bernilai
3. Aset sumber daya manusia
4. Aset organisasi yang bernilai
5. Kapabilitas bersaing
6. Mampu bekerja sama dengan pemasok dan distributor dengan baik dan mampu menjaga hubungan baik dengan mitra kerja sehingga menciptakan aliansi yang efektif.

Kerangka Konseptual

Gambar 1. Kerangka Konseptual



Pandemi Covid-19 memiliki dampak yang lumayan sangat kuat khususnya dalam sektor UMKM, apalagi bagi pemilik usaha mikro yang cenderung sulit untuk mempertahankan usaha disaat pandemi Covid-19 menyerang. Maka dari itu pemilik usaha mikro harus memiliki jiwa bersaing yang tinggi dengan merancang strategi usaha yang lebih mengikuti arus situasi dan kondisi saat ini. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi pelaku UMKM, khususnya pelaku usaha mikro yang dapat menjangkau konsumen secara langsung serta menjalankan usahanya secara normal kembali. Pendekatan Resource Based View (RBV) digunakan untuk mengembangkan penelitian ini. Dalam pendekatan RBV juga memiliki 2 indikator utama, yaitu sumber daya dan kapabilitas.

METODE PENELITIAN

Adapun tempat untuk proses penelitian ini di rumah makan yang berlokasi di Kota Manado dengan mengambil tempat di dua kecamatan yang berbeda, yaitu dirumah makan Kenzi, Rizky yang terletak di kelurahan Kleak, kecamatan Malalayang, Kota Manado dan rumah makan By Hum n Regista Coffe Shop terletak di kelurahan Tikala Ares, kecamatan Tikala, Kota Manado. Untuk metode penelitian yaitu deskriptif kualitatif, Penelitian yang dilakukan meliputi kegiatan pengumpulan data, penyusunan data dan analisis data.

Adapun sumber data dan informan dalam penelitian ini yaitu :

1. Sumber Data Primer, sumber data yang dalam penelitian ini adalah data primer yang berupa hasil wawancara para informan. Penetapan usaha kuliner yang akan dijadikan

obyek penelitian menggunakan *purposive sampling*. Adapun yang menjadi informan adalah:

- a. 2(dua) orang pemilik/manajer usaha kuliner.
 - b. 2(dua) orang pelayan/pekerja/koki pada usaha kuliner.
 - c. 2(dua) orang konsumen usaha kuliner.
2. Sumber Data Sekunder, dengan memperoleh data dari dokumentasi, jurnal, skripsi, serta buku-buku yang terkait dengan Strategi Pemulihan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Yang Terdampak Covid-19 di Kota Manado

Selanjutnya untuk teknik pengumpulan data digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi, sereta proses wawancara yang dilakukan secara *natural setting* (kondisi yang alamiah). Lalu untuk analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisa interaktif, dengan menggunakan tahap Triangulasi yaitu reduksi data, penyajian data dan terakhir ada penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN

Mengingat luasnya permasalahan dalam penelitian ini serta dengan memperhatikan indikator dalam pendekatan RBV yang di tentukan dalam penelitian ini dapat dilihat dari hasil observasi, berikut ini merupakan hasil temuan berdasarkan 2 indikator RBV yaitu sumber daya dan kapabilitas.

1. Indikator Sumber Daya

Sumber daya merupakan suatu nilai potensial yang dimiliki oleh suatu materi atau unsur tertentu dalam kehidupan. Sumber daya tidak selalu berbentuk fisik, tetapi juga non-fisik (intangible). Untuk menjawab permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini, penelitian menggunakan pendekatan teori Resource Based View (RBV) yang menjelaskan terkait manajemen strategi pemasaran yang digunakan dalam penerapan pemulihan UMKM khususnya pada sektor usaha mikro yang terdampak Covid-19, dengan melihat 2 indikator utama dalam pendekatan RBV.

Dalam wawancara yang dilakukan bersama para informan dapat melihat permasalahan yang timbul disaat pandemi Covid-19 sedang meningkat para pemilik usaha memiliki permasalahan yang serius, apalagi usaha mereka tergolong dalam usaha mikro yang

memungkinkan disaat pandemi Covid-19 meningkat para pemilik usaha dalam keadaan waspada jika sewaktu-waktu usaha mereka dapat gulung tikar. Tentunya hal ini sangat dirasakan bagi 2 pemilik usaha yang dilakukan penelitian, yaitu usaha RM. Kenzi, Rizky dan RM. By Hum n Regista Coffe, sumber daya yang berkurang dan kadang sulit didapatkan menjadi faktor penghambat dalam menghadapi permasalahan dalam menjalankan usaha.

“Terjadi permasalahan yang cukup serius, apalagi disaat pandemi sejak melonjak. Kalau dirumah makan ini permasalahan yang paling terlihat itu dari pelanggan yang berkurang drastis pada saat itu.”

(Wawancara, ibu Ravika Ramisan)

“Tentunya terjadi permasalahan kalau usaha ini lebih ke jam operasional karena sesuai kebijakan pemerintah dan dari bahan baku juga terkadang sudah di stok banyak tetapi karena terhalang jam operasional mengharuskan banyak sisa bahan baku yang terbuang.”

(Wawancara, saudara Arul David)

Dalam wawancara ini pun peneliti menemukan bahwa RM. Kenzi, Rizky memiliki rata-rata pendapatan yang jika dilihat usaha ini dijalankan untuk bertahan dan masih jauh dalam kata mengembangkan, tetapi dari RM. By Hum n Regista Coffe jika dilihat dari rata-rata pendapatan memiliki kenaikan jika dibandingkan dengan saat pandemi Covid-19 meningkat dan disaat masa pemulihan saat ini. Berikut petikan wawancara yang dilakukan.

“saya tetap memantau kondisi keuangan dirumah makan ini, dan tentunya terjadi penurunan pendapatan yang kurang baik sekitar 70%, tetapi disaat sekarang ini dikarenakan sudah ada kelonggaran, jadi mulai membaik walaupun tidak sepenuhnya lancar seperti sebelum Covid-19 menyerang. Dan kalau untuk modal sendiri itu dari uang pribadi saya sendiri, dan untuk pendapatan sekitar 1,5 sampai 2jutaan per bulan.”

(Wawancara, ibu Ravika Ramisan)

“Kalau untuk naik turunnya pasti ada, target kami perbulannya itu kisaran 15 jutaan, tetapi saat Covid-19 meningkat itu pendapatan penjualan sekitar 4-6 jutaan, dan puji Tuhan sekarang karena sudah mulai ramai pendapatan penjualan sekitar 10-15 jutaan yang di dapat”

(Wawancara, saudara Arul David)

Jika dilihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan, indikator sumber daya memiliki pengaruh yang signifikan dalam manajemen strategi suatu usaha. Berbagai permasalahan pasti

terjadi dalam setiap usaha, tetapi jika dibarengi dengan kestabilan sumber daya, baik sumber daya fisik maupun sumber daya non-fisik akan mampu membuat suatu usaha dapat bertahan walaupun ditengah kondisi yang sulit. Dalam hasil wawancara ini juga dapat ditemukan sumber daya manusia, yaitu dari keterampilan dan kemampuan yang dimiliki karyawan dalam melakukan pelayanan terhadap pelanggan disaat masa pandemi Covid-19 dan disaat ini, berikut penggalan wawancara.

“Untuk perbedaan kalau dari segi pelayanan, kalau sebelum pandemi kan belum terbiasa pakai masker, disaat Covid-19 dari bos selalu menghimbau semua karyawan pakai masker dan kalau sekarang karena sudah mulai longgar jadi bisa kalau tidak pakai masker disaat melayani pelanggan”

(Wawancara, ibu Ani)

“Kalau perbedaan pasti ada, disaat pandemi berlangsung kami melakukan pelayanan selalu menggunakan protokol kesehatan, tetapi sekarang sudah mulai menurun Covid-19 nya jadi kalau sementara melayani pelanggan sudah tidak memakai masker”

(Wawancara, saudara Muis Darise)

Terlihat dari perbedaan dari segi pelayanan terhadap pelanggan, kedua karyawan dari tempat usaha ini memiliki kesamaan dalam melayani pelanggan terkait penggunaan masker dan pembatasan jarak dengan pelanggan. Para karyawan lebih melonggarkan dalam hal protokol saat dirumah makan, tetapi juga menghimbau agar lebih menjaga kebersihan dalam rumah makan.

2. Indikator Kapabilitas

Kapabilitas merupakan kemampuan dalam mengeksploitasi secara baik aset dan sumber daya yang dimiliki dalam suatu usaha untuk mendapatkan tujuan baik yang ingin dicapai. Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan terhadap strategi pemulihan usaha jika dilihat dari indikator Kapabilitas di 2 rumah makan, yaitu dirumah makan Kenzi, Rizky dan rumah makan By Hum n Regista Coffe Shop.

“Lewat sosial media dan mitra kerja seperti Go-Food dan sebagainya kami mempromosikan tempat usaha ini lewat postingan-postingan di media sosial seperti Instagram, Facebook. Selain itu, saya juga sering memanfaatkan karyawan untuk

mengajak relasi-relasi mereka untuk berkunjung tentu saja di barengi dengan pamflet-pamflet online yang beredar serta melakukan post to repost”

(Wawancara, Arul David)

Pemanfaatan teknologi dalam mempromosikan usaha dan karyawan untuk memunculkan inovasi dalam memajukan usaha menjadi penunjang kapabilitas atau kemampuan pemilik usaha dalam meningkatkan keahlian dan potensi dalam usaha tersebut. Dalam rumah makan Kenzi, Rizky masih memiliki kekurangan dalam pemanfaatan teknologi dikarenakan SDM yang kurang

“Strategi kami sih lebih ke kasih diskon ya ke pelanggan, contohnya kalau beli nasi campur bisa dapat gratis 1 gorengan milu atau gorengan tahu supaya tidak lari semua pelanggannya, apalagi saat ini sasaran pelanggan kami cuma dari pelanggan yang datang langsung ke rumah makan.”

(Wawancara, ibu Ravika Ramisan)

“Kalau strategi, secara umum kami melakukan pendekatan selain secara langsung kepada pelanggan, kami juga melakukan pendekatan lewat media sosial dan media endorsement yang ada di sosial media. Selain itu setiap momen atau hari-hari besar kami pasti melakukan banyak promo, contohnya ada potongan harga dan promo menarik sesuai dengan hari-hari besar yang ada.”

(Wawancara, Arul David)

Kapabilitas dari sebuah usaha tergantung dari bagaimana seorang pemilik usaha memanfaatkan sumber daya dalam suatu usaha, dimana jika dilihat dari hasil observasi kedua usaha ini telah memenuhi indikator kapabilitas, walaupun masih banyak kekurangan yang ada tetapi tidak menghambat kedua usaha ini untuk tetap bertahan dan mengembangkan usaha.

3. Keterkaitan Indikator Sumber Daya dan Indikator Kapabilitas

Indikator sumber daya memiliki pengaruh yang signifikan dalam manajemen strategi suatu usaha. Berbagai permasalahan pasti terjadi dalam setiap usaha, tetapi jika dibarengi dengan kestabilan sumber daya, baik sumber daya fisik maupun sumber daya non-fisik akan mampu membuat suatu usaha dapat bertahan walaupun ditengah kondisi yang sulit. Sedangkan untuk indikator Kapabilitas dari sebuah usaha tergantung dari bagaimana seorang pemilik usaha memanfaatkan sumber daya dalam suatu usaha. Walaupun masih

banyak kekurangan yang ada tetapi tidak menghambat kedua usaha ini untuk tetap bertahan dan mengembangkan usaha.

PEMBAHASAN

Disaat pandemi Covid-19 sedang meningkat, baik RM. Kenzi, Rizky dan RM. By Hum n Regista Coffe memiliki permasalahannya masing-masing baik dari segi pendapatan penjualan, jam operasional dan pembatasan pengunjung yang dibatasi serta pengembangan teknologi yang belum dimanfaatkan dengan baik di RM. Kenzi, Rizky. Hal ini tentunya memunculkan berbagai hambatan yang didapat pemilik usaha. Namun untuk tetap dapat mempertahankan usahanya, dapat dilihat juga bahwa kedua usaha ini memiliki strategi dalam pemasaran dan pengembangan usaha masing-masing yang berbeda. Dalam RM. Kenzi, Rizky dapat dilihat walaupun pemanfaatan teknologi masih kurang namun dalam pemanfaatan karyawan dari pemilik usaha selalu meminta ide-ide baik dalam segi pemasaran, promosi dan pengembangan usaha, jadi lebih menekankan kepada bagaimana usaha ini dapat terus bertahan. Lain halnya dengan RM. By Hum n Regista Coffe, pendekatan dengan pelanggan merupakan hal yang utama karena disamping pelanggan berkunjung, pemilik usaha dan karyawan juga memanfaatkan pelanggan untuk menjadi “mitra tidak tetap” maksudnya disini adalah pelanggan dapat mempromosikan usaha ini dengan post to repost agar semakin banyak orang yang mengenal tempat usaha ini, memungkinkan untuk semakin banyak pula orang yang datang berkunjung.

Dari penelitian Manutur et. al (2021) dengan judul “Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Usaha Rumah Makan Selera Laut” dijelaskan bahwa di masa pandemi Covid-19 terjadi penurunan dalam segi pendapatan penjualan dalam rumah akan Selera Laut, hal ini juga sejalan jika dilihat dari penelitian ini bahwa permasalahan yang sama dan mungkin saja terjadi hampir diseluruh UMKM. Hampir sama dengan penelitian pertama, penelitian Penelitian Assa et. al (2021) dengan judul “Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kuliner di Kota Manado” juga memfokuskan kepada teori dari Yi , Jing , Junlin & Li (2020) yaitu Arus kas (Cash flow), rantai pasokan (supply chains) dan, permintaan pasar (market demand), yang menjadi sejalan dengan penelitian ini adalah walaupun sedang masa pandemi Covid-19 namun upaya pemasaran yang dilakukan tetap berjalan dengan mengandalkan media sosial yang ada. Selanjutnya dalam Penelitian Skripsi Haerul Anwar

dengan judul “Strategi Pemulihan UMKM Pasca Pandemi Covid-19 di Kota Tarakan”, dan jika dilihat juga terdapat persamaan dalam kedua penelitian ini yaitu sama-sama memfokuskan kepada manajemen strategi dengan mengacu kepada pendekatan Teori Resource Based View, dimana dalam kedua penelitian ini sama-sama menunjukkan kepada 2 indikator utama, yaitu indikator sumber daya dan kapabilitas usaha.

SIMPULAN

1. Sumber Daya, dalam pandangan pendekatan teori RBV menekankan bahwa sumber daya yang dimiliki oleh setiap usaha jauh lebih penting dari pada struktur dalam memperoleh dan mempertahankan keunggulan kompetitif.
2. Kapabilitas, dalam suatu usaha kapabilitas atau kemampuan lebih merujuk kepada bagaimana sebuah usaha yang didalamnya tentunya terdapat pemilik usaha serta karyawan dalam meningkatkan talenta, potensi, keahlian serta kemampuan seseorang untuk menyadari tujuan dan arah yang baik dalam pengembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku, Skripsi, Jurnal, Artikel

- Anwar, H. (2022). *Strategi Pemulihan UMKM Pasca Pandemi Covid-19 di Kota Tarakan*. Tarakan: Universitas Borneo Tarakan.
- Assa, A., Rorimpandey, E., Rumengan, M., & Stefanny, A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kuliner di Kota Manado.
- Barney, J. (2001). *Is the Resource-Based View a Useful Perspective for Strategic Management Research?* Academy of Management Review.
- BPS. (2021). Produk Domestik Regional Bruto Kota Manado menurut Lapangan Usaha. *Katalog : 9302021.7171*, Badan Pusat Statistik Kota Manado.
- Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Weber, M. (2020). Labor Markets During the COVID-19 Crisis: A Preliminary View. *In NBER Working Paper 27017*, 21-39.
- Lubis, D. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid-19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. *Journals Stimsukma Medan*, 665-675.
- Manutur, R., Mangindaan, J., & dan Mukuan, D. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Usaha Rumah Makan Selera Laut. *Productivity*, 2 (4), 304-308.

- Morens, D., Daszak, P., Markel, H., & Taubenberger, J. (2020). Pandemic COVID-19 Joins History's Legion. *MBio*, *1*(3), 1-9.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2002). Edith Penrose Contribution to The Resource Based View of Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 769-780.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia. *Jurnal Brand*, *II*, 147-153.
- Kendal, D. K. (2022, Maret 29). *KENALAN DENGAN COVID-19*. Retrieved Oktober 18, 2022, from © 2022. Pemerintah Kabupaten Kendal.: <https://corona.kendalkab.go.id/berita/profil/kenalan-dengan-covid-19>