

Analisis Dampak Covid-19 Pada Penataan dan Laba UMKM (Studi Kasus Pada : Stand Booth Drink Time Bandar Jaya)

Ribka Rikita Sirait^{a,1*}, Rosmiati Tarmizi^{a2}

^a Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung. Indonesia

¹email ribkarikita99@gmail.com*

*korespondensi

Received: 04 November 2023 ; Revised: 12 Maret 2024; Accepted: 29 April 2024

Abstrak

Stand Booth UMKM yang ada di Bandar Jaya saat ini diperkirakan hampir mencapai 50 pelaku *stand booth* yang menjual beraneka ragam makanan dan minuman, *stand booth's* ini berdiri sendiri dengan menggunakan modal usaha sendiri, *stand booth* yang bergerak di usaha makan dan minuman ini sudah ada sejak Oktober 2017 sampai dengan saat ini. Namun terdapat permasalahan yang terjadi dari adanya wabah covid-19 pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2021, penelitian ini untuk mengetahui perbedaan pendapatan dan laba pada sebelum dan pada saat covid-19. Penelitian ini menggunakan Metode Penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif yaitu metode yang penelitian datanya dikumpulkan dari dokumen-dokumen, catatan, dan laporan terkait masalah yang ingin dipecahkan pada waktu yang sama. Penelitian ini menggunakan satu informan yang berlokasi di Bandar Jaya. Teknik analisis data dalam kualitatif deskriptif ini dilakukan dengan cara mencari dan mengumpulkan data oleh peneliti yang kemudian di susun secara sistematis melalui catatan lapangan atau dokumentasi. Prosesnya sebagai berikut: 1) reduksi data, 2) penyajian data, 3) verifikasi data kesimpulan. Teknik keabsahan data meliputi 1) kredibilitas, 2) keteralihan data, 3) ketergantungan data, 4) kepraktisan data. Hasil penelitian menunjukkan penurunan pendapatan *Stand Booth* Drink Time tertinggi pada periode tahun 2019 sampai pada tahun 2020 terjadi pada bulan Agustus dengan persentase sebesar -0,6%. Laba pada tahun 2019 sampai dengan 2020 pada *Stand Booth* Drink Time mengalami penurunan pada bulan Maret dengan persentase sebesar 0,03% dan diikuti pada bulan Februari dengan persentase sebesar 0,06%. Agar tidak mengalami kebangkrutan *Stand Booth* Drink Time dapat melakukan pinjaman modal usaha kepada pihak-pihak terkait.

Kata kunci : Covid-19 ; Pelaku Usaha, Pendapatan dan Laba

Abstract

The UMKM Booth Stand in Bandar Jaya is currently estimated to be almost 50 booth stand actors who sell a variety of foods and drinks, this booth stand's stand alone using their own business capital, the booth stand engaged in the food and beverage business has been around since October 2017 until now. However, there are problems that occur from the covid-19 outbreak in 2019 to 2021, this study is to determine the difference in revenue and profit before and during covid-19. This research uses the Research Method used is a qualitative method, namely a method whose research data is collected from documents, records, and reports related to the problem to be solved at the same time. This research uses one informant located in Bandar Jaya. Data analysis techniques in this descriptive qualitative are carried out by searching and collecting data by researchers which are then arranged systematically through field notes or documentation. The process is as follows: 1) data reduction, 2) data presentation, 3) data verification of conclusions. Data validity techniques include 1) credibility, 2) data transferability, 3) data dependability, 4) data practicality. The results showed that the highest decline in Drink Time Booth revenue in the period 2019 to 2020 occurred in August with a percentage of -0.6%. Profit in 2019 to 2020 at Drink Time Booth Stand decreased in March with a percentage of 0.03% and followed in February with a percentage of 0.06%. In order not to experience bankruptcy Stand Booth Drink Time can make business capital loans to related parties.

Keywords: Covid-19; Business Actors, Revenue and Profit

PENDAHULUAN

Coronavirus disease 2019 atau Covid-19 merupakan penyakit infeksi pernapasan akut yang disebabkan oleh *coronavirus strain severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang pertama kali diidentifikasi pada akhir tahun 2019 di kota Wuhan, Provinsi Hubei Cina (Sulaeman & Spriadi, 2020). Germas Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (2020) menjelaskan bahwa coronavirus adalah keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit mulai dari gejala ringan sampai berat. Pandemi Covid-19 tidak hanya berdampak serius bagi sektor kesehatan tetapi juga membuat sektor ekonomi sangat terpuruk. Banyak masyarakat kehilangan pekerjaan bahkan tidak sedikit yang akhirnya menutup usahanya (Pratama, Andika, Ade Sadikin Akhyadi, 2021).

Dampak ekonomi akibat pandemi Covid-19 juga mengganggu sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Gangguan tersebut berupa kesulitan memperoleh bahan baku, penurunan omzet penjualan yang akan berujung kepada pengurangan kapasitas produksi bahkan sampai memberhentikan produksi. Dampak pandemi Covid-19 juga berpengaruh bagi perekonomian masyarakat desa. Menyebutkan pengaruhnya berupa penurunan aktivitas ekonomi desa, penghentian sementara proyek infrastruktur desa, pembatasan aktivitas sosial-pendidikan dan pemberhentian hubungan kerja (Mubarrok et al., 2021).

Sejarah perekonomian Indonesia mencatat besarnya kontribusi UMKM dalam menghadapi beragam krisis yang mendera negeri ini. Pada masa krisis moneter 1998, UMKM menjadi penyangga ekonomi nasional. Sementara di masa krisis keuangan global 2008, UMKM tetap kuat menopang perekonomian nasional. Namun kini sektor UMKM kembali diuji ketahanannya ketika virus corona Covid-19 merebak sejak akhir 2019 lalu. Sebagian pengamat memperkirakan sektor UMKM akan mengalami kesulitan menahan dampak yang timbul akibat wabah Covid-19 tersebut. UMKM dinilai sebagai sektor yang paling rentan terhadap krisis ekonomi karena Covid-19. Pasalnya, jenis usaha ini sangat bergantung pada perputaran uang hasil penjualan barang dagangan. Dalam sejumlah media diberitakan, pelaku UMKM mulai menghadapi beragam kesulitan bisnis sejak wabah Covid-19 meluas di Tanah Air. Ketua Asosiasi UMKM Indonesia, Ikhsan Ingratubun menyebutkan, omzet UMKM mulai turun sejak Februari tahun 2020. Kemudian pada bulan Maret, ada sejumlah UMKM

yang tidak mendapat pemasukan sama sekali. Bahkan, ada beberapa UMKM yang sampai memberhentikan karyawannya karena kesulitan finansial (Tatik, 2021).

Menurut Laporan dari *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), Pandemi Covid-19 ini mempengaruhi perekonomian dari sisi Penawaran dan Permintaan. Di sisi penawaran, perusahaan mengurangi pasokan bahan baku dan tenaga kerja yang tidak sehat serta rantai pasokan yang juga mengalami kendala. Dari sisi permintaan, kurangnya permintaan dan menurunnya kepercayaan konsumen terhadap suatu produk. OECD juga menyebutkan UMKM memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap kondisi Covid-19 ini. UMKM sangat rentan terdampak dalam gangguan bisnis, karena seringnya berhubungan langsung dengan pariwisata, transportasi dan industri kuliner yang memerlukan supplier yang cepat yang semuanya terdampak secara signifikan oleh Covid-19. (OECD, 2020). Data dari kementerian koperasi dan Usaha kecil Menengah (UKM) menunjukkan pada tahun 2018 terdapat 64.194.057 UMKM yang ada di Indonesia dan mempekerjakan 116.978.631 tenaga kerja. Indonesia didominasi oleh UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional juga terdampak serius bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan mereka saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dikarenakan pandemi ini (Hardilawati, 2020).

Laba merupakan pengukuran dari ringkasan kinerja perusahaan yang dilakukan berdasarkan akuntansi berbasis akrual. Informasi laba pada laporan keuangan umumnya merupakan perhatian utama dalam menaksir kinerja atau melihat bagaimana pertanggungjawaban manajemen (Agustia & Suryani, 2018). UMKM industri makanan dan minuman adalah bisnis yang tidak mengenal masa dan tidak pernah mati. Bisnis makanan dan minuman selalu saja ada di setiap wilayah atau tempat, untuk berbagai usia dan kelas masyarakat selalu membutuhkan makanan dan minuman, dari yang berskala besar ataupun kecil. Namun, pertumbuhan industri makanan dan minuman sedikit mengalami hambatan akibat pandemi Covid-19 yang terus berlangsung. Banyak UKM yang gulung tikar atau tutup akibat dari pembatasan aktivitas masyarakat selama pandemi sehingga mempengaruhi penghasilan yaitu penurunan omzet usaha. Meskipun begitu, dari beberapa sektor usaha, industri makanan dan minuman ini lah yang cukup mampu bertahan menghadapi pandemi (Cahya et al., 2021).

Stand Booth UMKM yang ada di Bandar Jaya saat ini diperkirakan hampir mencapai 50 pelaku *stand booth* yang menjual beraneka ragam makanan dan minuman, *stand booth's* ini berdiri sendiri dengan menggunakan modal usaha sendiri, *stand booth* yang bergerak di usaha makan dan minuman ini sudah ada sejak Oktober 2017 sampai dengan saat ini. Kemunculan pelaku usaha *stand booth* tentunya memberikan peluang bagi pelaku usaha kecil dan menengah untuk mendapatkan dari penjualan makanan dan minuman yang disediakan oleh masing-masing *stand booth* tersebut. Para pelaku *stand booth* biasanya dapat meraup keuntungan yang cukup tinggi. Selama periode 2017 sampai dengan akhir 2019 salah satu pelaku usaha yang diwawancarai oleh peneliti dan sekaligus pemilik *stand booth Drink Time* mengatakan dengan membuka usaha makanan dan minuman dengan menggunakan *stand booth* beliau dapat meraup keuntungan jutaan dalam waktu 1 (Satu) bulan dan mendapatkan laba yang lebih kecil, tentunya hal tersebut memberikan keuntungan yang lebih besar jika banyaknya pembeli, namun selama periode Covid-19 para pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan yang sangat jauh yang tidak sebanding dengan laba, penyebab utama dari penurunan ini dikarenakan adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang dilakukan oleh pemerintah kepada seluruh masyarakat Indonesia, tujuan dilakukannya PSBB ialah agar memutus rantai penularan covid-19, pembatasan tersebut berdampak pada pelaku UMKM *stand booth* yang ada di Bandar Jaya dikarenakan sepi pembeli dan menurunnya minat konsumen untuk berbelanja makanan di *stand booth*. Berikut data pendapatan dan laba *stand booth Drink Time* pertahun mulai dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2021, yaitu sebagai berikut:

Tabel.1 Pendapatan dan Laba *Drink Time* per Tahun

No	Tahun	Pendapatan	Biaya Operasional	Laba Bersih
1	2018	Rp. 14.063.000,-	Rp. 3.680.000,-	Rp. 10.383.000,-
2	2019	Rp. 15.156.000,-	Rp. 4.120.000,-	Rp. 11.036.000,-
3	2020	Rp. 13.625.000,-	Rp. 4.235.000,-	Rp. 9.390.000,-
4	2021	Rp. 10.682.000,-	Rp. 4.705.000,-	Rp. 5.977.000,-

(Sumber: Pemilik Stand Booth Drink Time Bandar Jaya)

Melihat data pendapatan, biaya operasional, laba *Stand Booth Drink Time*, dan latar belakang diatas maka peneliti ingin mengangkat permasalahan tentang “**Analisis Dampak Covid-19 Pada Pendapatan dan Laba UMKM**” (Studi Kasus Pada: *Stand Booth Drink Time Bandar Jaya*).

Tinjauan Pustaka

a. Teori Sinyal

Menurut Jogiyanto (2013), signalling theory menekankan kepada pentingnya informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Informasi merupakan unsur penting bagi investor dan pelaku bisnis karena informasi pada hakekatnya menyajikan keterangan, catatan atau gambaran baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun keadaan masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan dan bagaimana pasaran efeknya. Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat diperlukan oleh investor di pasar modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi.

Jogiyanto (2013), menyatakan bahwa informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan signal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Jika pengumuman tersebut mengandung nilai positif, maka diharapkan pasar akan bereaksi pada waktu pengumuman tersebut diterima oleh pasar. Pada waktu informasi diumumkan dan semua pelaku pasar sudah menerima informasi tersebut, pelaku pasar terlebih dahulu menginterpretasikan dan menganalisis informasi tersebut sebagai signal baik (good news) atau signal buruk (bad news). Jika pengumuman informasi tersebut sebagai signal baik bagi investor, maka terjadi perubahan dalam volume perdagangan saham.

Hubungan signalling theory dengan nilai perusahaan yaitu nilai perusahaan yang baik dapat menjadi signal positif dan sebaliknya nilai perusahaan yang buruk dapat menjadi signal negatif. Hal ini disebabkan karena motivasi investor melakukan investasi adalah untuk memperoleh keuntungan, sehingga perusahaan yang bernilai tidak baik cenderung akan dihindari investor. Dengan kata lain investor tidak akan menginvestasikan dananya pada perusahaan yang bernilai tidak baik.

b. Definisi Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa. Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sohib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan

yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan. Dilihat dari berbagai definisi-definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai pendapatan sebagai berikut : konsep dasar pendapatan adalah proses arus, penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu. Definisi diatas memperlihatkan bahwa ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut :

1. Konsep pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (inflow) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflow of net aset*.
2. Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada pencipta barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan.
3. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan Litteton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

Pendapatan (*Revenue*) suatu perusahaan selain memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya, maka pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) dan Pendapatan Non Operasional (*Non Operating Revenue*).

1. Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan Operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi keuntungan.
2. Pendapatan Non Operasional (*Non Operating Revenue*) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.

Standar akuntansi memberikan pedoman dasar penilaian yang dapat digunakan untuk menentukan berapa rupiah yang diperhitungkan dan dicatat pertama kali dalam suatu transaksi atau berapa jumlah rupiah yang harus diletakkan pada suatu akun dalam laporan keuangan.

Ada empat dasar penilaian pendapatan yaitu biaya histori, biaya kini, nilai realisasi atau penyelesaian, dan nilai sekarang adalah sebagai berikut :

1. Biaya Histori (*Historical Cost*) : aktiva dicatat sebagai pengeluaran kas (atau setara kas) yang dibayar sebesar nilai wajar dari imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada saat perolehan.
2. Biaya Kini (*Current Cost*) : aktiva dinilai dalam wujud kas (atau setara kas) yang seharusnya dibayar bila aktiva yang sama atau setara yang diperoleh sekarang.
3. Nilai Realisasi atau Penyelesaian (*Realization/Settlement Value*) : aktiva dinyatakan dalam jumlah kas (atau setara kas) yang sama atau setara aktiva yang sekarang dengan menjual aktiva dalam pelepasan normal.
4. Nilai Sekarang (*Present Value*) : aktiva dinyatakan sebesar kas masuk bersih dimasa depan yang didisokontrolkan ke nilai sekarang dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal.

c. Laba

Laba adalah keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil kegiatan usaha. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya. Pengertian laba menurut (Harahap, 2015), gain (laba) adalah naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama entitas dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang memengaruhi entitas selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik (prive). Irham Fahmi (2017) mendefinisikan laba bersih adalah laba setelah pajak merupakan laba yang diperoleh setelah dikurangkan dengan biaya-biaya dan pajak. Ini disebut net income (laba bersih) atau net profit yang diterima oleh perusahaan. Sedangkan menurut Hery (2012) dalam (Sipahutar, 2016) bahwa laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Dan laba bersih diperoleh dari laba sebelum pajak penghasilan dikurangi dengan pajak penghasilan diperoleh.

Menurut (Kasmir, 2016) menyatakan bahwa pengertian laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi dengan biaya-biaya atau beban perusahaan termasuk pajak dalam suatu periode tertentu. Laba atau rugi bersih ini memberikan pengguna laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode berjalan (yang meliputi aktivitas utama maupun aktivitas sekunder) dan setelah memperhitungkan besarnya pajak penghasilan (Hery:2018).

Berdasarkan hasil pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya termasuk pajak dalam periode tertentu.

d. UMKM

Pada umumnya UMKM diartikan sebagai unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi, termasuk sektor perdagangan, pengolahan, pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan dan jasa. UMKM juga dipahami sebagai perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh kelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapat tertentu. Menurut (Rudjito (2005), UMKM merupakan usaha kecil yang membantu perekonomian Indonesia karena adanya UMKM akan terbentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.

Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UM), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) didasarkan pada nilai aset awal, omzet rata-rata per-tahun, atau jumlah pekerjaan tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antarnegara. Berikut ini konsep dan definisi UMKM:

1. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha 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.

2. Menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995

Yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UM) adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000. sementara itu, usaha menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih antara Rp. 200.000.000 sampai dengan Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.

3. Menurut Bank Indonesia

Usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha uang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar.

4. Menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995

Undang-Undang ini mengatur bahwa usaha kecil dan menengah mengandung pengertian secara terpisah. Usaha kecil adalah sebuah proses kegiatan ekonomi rakyat berksala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan. Sedangkan usaha menengah dan usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

5. Keputusan Presiden Nomor 99 Tahun 1998

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang beskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar merupakan dunia usaha yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia. Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan demikian kriteria sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp. 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penualan tahunan paling besar Rp. 300 juta
2. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2,5 miliar.
3. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 100 juta miliar hasil penjualan tahunan di atas Rp. 2,5 miliar sampai paling tinggi Rp. 50 miliar.

Berdasarkan definisi diatas dapat dikatakan bahwa UMKM adalah usaha milik orang perorangan, badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu. Berdasarkan kriteria Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Definisi dan konsep UMKM menurut negara berbeda, karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM. Tidak ada kesepakatan umum dalam membedakan sebuah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah maupun usaha besar. UMKM memiliki definisi yang berbeda-beda di setiap negara. Kesamaannya adalah setiap negara menyadari pentingnya keberadaan UMKM untuk menggerakkan roda perekonomian negara.

METODE

a. Jenis Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Metode Kualitatif yaitu metode yang digunakan dalam penelitian yang datanya dikumpulkan dari dokumen-dokumen, catatan, dan laporan terkait masalah yang ingin dipecahkan

b. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam kualitatif deskriptif ini dilakukan dengan cara mencari dan mengumpulkan data oleh peneliti yang kemudian di susun secara sistematis melalui catatan dilapangan atau dokumentasi. Prosesnya sebagai berikut: 1) Reduksi Data, 2) Penyajian Data, 3) Verifikasi Data Kesimpulan.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian di dapatkan dari wawancara kepada pemilik *Stand Booth* Drink Time terhadap pendapatan dan laba sebelum dan pada saat Covid-19. Adapun hasil pendapatan dan laba pelaku usaha *stand booth*:

Tabel 1. Rekapitulasi Pendapatan dan Laba pada Januari 2019 sampai dengan Desember 2020

Bulan	Pendapatan	Laba
Januari 2019	1.420.000	1.200.000
Februari 2019	1.421.000	820.000
Maret 2019	1.402.100	820.000
April 2019	1.182.000	720.000
Mei 2019	1.171.000	710.000
Juni 2019	1.378.000	723.600
Juli 2019	1.250.000	1.370.000
Agustus 2019	1.262.000	980.000
September 2019	1.176.000	890.000
Oktober 2019	1.111.900	980.000
November 2019	1.121.000	950.000
Desember 2019	1.261.000	872.400
Januari 2020	1.200.000	821.000
Februari 2020	1.211.000	870.000
Maret 2020	1.100.000	846.000
April 2020	980.000	821.000
Mei 2020	992.000	863.000
Juni 2020	896.000	880.000
Juli 2020	920.000	670.000
Agustus 2020	1.270.000	621.000
September 2020	1.270.000	728.000
Oktober 2020	1.189.000	890.000
November 2020	1.177.000	740.000
Desember 2020	1.420.000	640.000
Jumlah	13.625.000	9.390.000

Sumber: Olah Data 2022

Penelitian ini dilakukan guna mengetahui perbedaan pendapatan dan laba sebelum dan pada saat Covid-19 terhadap pelaku UMKM *Stand Booth* Drink Time di Bandar Jaya, diketahui:

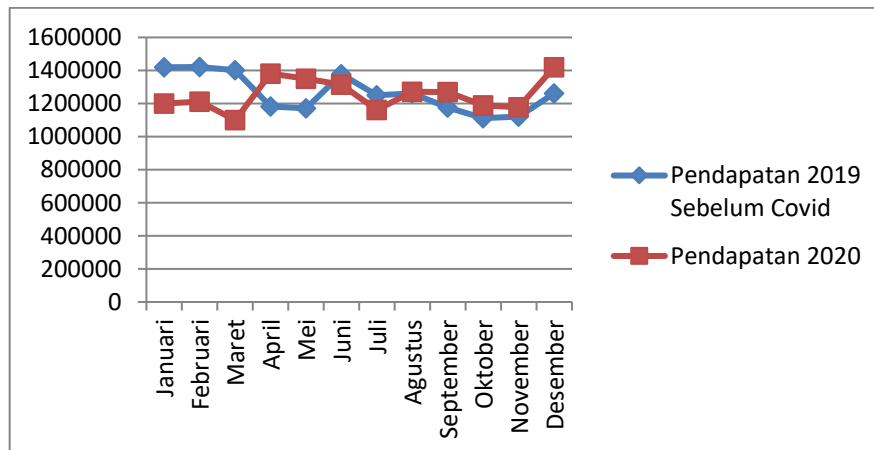
Tabel 2. Pendapatan UMKM Drink Time

Bulan	Pendapatan 2019 Sebelum Covid-19	Pendapatan 2020 Pada Saat Covid-19	Persentase
Januari	1.420.000	1.200.000	15,5
Februari	1.421.000	1.211.000	14,8
Maret	1.402.100	1.100.000	21,5
April	1.182.000	980.000	17,1
Mei	1.171.000	992.000	15,3
Juni	1.378.000	896.000	35,0
Juli	1.250.000	920.000	26,4
Agustus	1.262.000	1.270.000	-0,6
September	1.176.000	1.270.000	-8,0
Oktober	1.111.900	1.189.000	-6,9
November	1.121.000	1.177.000	-5,0
Desember	1.261.000	1.420.000	-12,6

Sumber: Olah Data Excel

Tabel diatas menunjukkan bahwa dimana terjadinya penurunan pendapatan pada periode tahun 2019 sampai Desember 2020 pada bulan Agustus dengan persentase -0,6%.

Perbedaan pendapatan UMKM Drink Time sebelum dan pada saat Covid-19 untuk menentukan apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM Drink Time sebelum dan pada saat Covid-19 ini, penulis menjelaskan lewat grafik berikut:



Sumber: Olah Data Excel

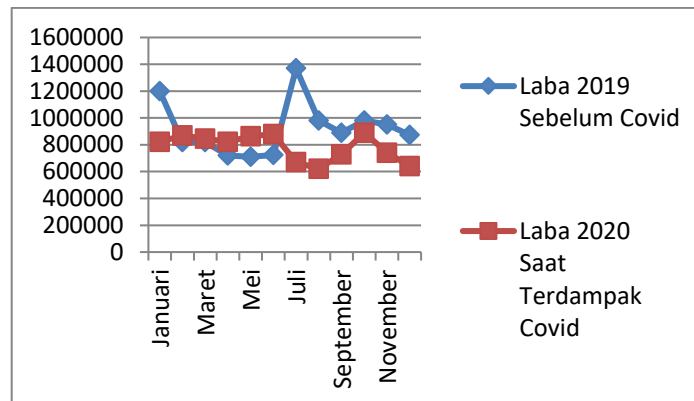
Tabel 3. Laba UMKM Drink Time

Bulan	Laba 2019 Sebelum Covid-19	Laba 2020 Pada Saat Covid-19	Persentase
Januari	1.200.000	821.000	-0,32
Februari	820.000	870.000	0,06
Maret	820.000	846.000	0,03
April	720.000	821.000	0,14
Mei	710.000	863.000	0,22
Juni	723.600	880.000	0,22
Juli	1.370.000	670.000	-0,51
Agustus	980.000	621.000	-0,37
September	890.000	728.000	-0,18
Oktober	980.000	890.000	-0,09
November	950.000	740.000	-0,22
Desember	872.400	640.000	-0,27

Sumber: Olah Data Excel

Dari persentase laba diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 sampai dengan 2020 laba pada UMKM Drink Time mengalami penurunan pada bulan Maret dengan persentase sebesar 0,03% dan diikuti pada bulan Februari dengan persentase 0,06%.

Perbedaan laba UMKM Drink Time sebelum dan pada saat Covid-19 periode 2019 sampai dengan 2020. Untuk menentukan apakah ada perbedaan jumlah laba UMKM Drink Time pada sebelum dan pada saat Covid-19 ini, penulis menjelaskan lewat grafik berikut:



Sumber: Olah Data Excel

Dari grafik diatas menunjukkan bahwa terjadi penurunan laba UMKM Drink Time sebelum dan pada saat Covid-19 yaitu pada bulan Maret dengan persentase sebesar 0,03% dan pada bulan Februari dengan persentase sebesar 0,06%.

KESIMPULAN

Penurunan pendapatan *Stand Booth* Drink Time tertinggi pada periode tahun 2019 sampai pada tahun 2020 terjadi pada bulan Agustus dengan persentase sebesar -0,6%. Laba pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2020 pada *Stand Booth* Drink Time mengalami penurunan pada bulan Maret dengan persentase sebesar 0,03% dan diikuti pada bulan Februari dengan persentase sebesar 0,06%.

Agar tidak mengalami kebangkrutan *Stand Booth Drink Time* dapat melakukan pinjaman modal usaha kepada pihak-pihak terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Muri Yusuf. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian. Gabungan". Jakarta : prenadamedia group. 2014
- Aan Komariah dan Djam'an Satori. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta. 2016
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta. 2014
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Harahap, Sofyan Syafr. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers. 2015
- Harnanto. *Akuntansi Keuangan Intermediate Liberty*. 2019
- Hery. *Analisis Laporan Keuangan : Integrated and Comprehensive*. Edition. Cetakan Ketiga. PT. Gramedia : Jakarta. 2018.
- Hery. *Teori Akuntansi, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi*. Universitas Indonesia, Jakarta. 2012.
- Husain Usman, Purnomo Setiadi Akbar, *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: BumiAksara, 2000
- J.Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. (PT Remaja Rosdakarya, Bandung. 2014.
- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian*. (Jakarta: Kencana. 2011).
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, cetakan ke-7. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2016
- Sochib. *Pengantar Akuntansi 1 (pertama)*. Yogyakarta: Deepublish. 2018
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R& D*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Susiadi, *Metodologi Penelitian* (Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbitan-LP2M Institutusi Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2015.
- Agustia, Y. P., & Suryani, E. (2018). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba (Studi Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016). *Jurnal Aset (Akuntansi Riset)*, 10 (1), 2018, 63-74, 10(1), 71-82.
- Agus Dwi Cahya, *Pengaruh Penjualan Online di masa Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM Menggunakan Wawancara*, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol. 4 No. 2, Juni 2021.
- Cahya, A. D., Aminah, Rinajaya, A. F., & Adelin, N. (2021). Pengaruh Penjualan Online di masa Pademi Covid-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara (Studi Kasus UKM Salad Nyoo Timoho Yogyakarta). *Jesya: Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syari'ah*, 4(2), 857-863.
- Coronavirus Disease 2019: Tinjauan Literatur Terkini*. *Jurnal*. Penyakit Dalam Indonesia. Vol.7 No.1 Maret 2020
- Dewi Intan Sari, Mitha Otik Wiraswati. *Pengaruh biaya porduksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual pada UMKM dua Putri Beton*, *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 8 No. 2, September 2020

Dindin Abdurohim, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*, Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani. CV. Bintang Surya Madani. 2020.

Hardilawati, W. Iaura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2019). PSAK 105: Akuntansi Mudharabah.

Indah Andayani, *Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Di Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Pendidikan Nonformal Volume 16, No. 1, Maret 2021.

Ira Setiawan, Pengaruh Strategi Pemasaran *Online* Terhadap Peningkatan Laba UMKM. Seminar Nasional dan Call for Paper 2017. Jurnal Ilmiah Dalam menyikapi Permenristekdikti RI No. 20 Tahun 2017.

Itsnaini Rahmah, M. Elfan Kaukab, Wiji Yusono, *Peran Pemerintah Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM*. Jurnal Capital Volume, 3 No 2, Desember 2020.

Mubarrok, U. S., Fajariah, N., & Yani, A. (2021). Fasilitasi peningkatan kompetensi wirausaha kuliner di era pandemi. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 4(2), 190.

Nabilah, S., Nursan, M., & Suparyana, P. K. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm (Studi Kasus Umkm Zea Food Di Kota Mataram). *Inovasi Penelitian*, 1(12), 2655–2660.

Pratama, Andika, Ade Sadikin Akhyadi, I. S. (2021). Model Pemberdayaan Kewirausahaan Mandiri Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19: Sebuah Kajian Literatur. *Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 1(September), 99–113.

Tatik, T. (2021). Analisis Pengambilan Keputusan Taktis Pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Di Masa Pandemi Covid'19. *Relasi : Jurnal Ekonomi*, 17(1), 165–180.

Zhu N, et al. *A novel coronavirus from patients with pneumonia in china*, 2019.