

haurâ
Publishing

KIAT USAHA DI ERA PANDEMI COVID-19



**Nurhayati, Nurun Nihayah,
Nur Ajijah, Peny Desty R**
Editor: Dr. H. Zaki Ghufron, B.E.d, M.A.

KIAT USAHA DI ERA PANDEMI COVID-19

Tangerang merupakan salah satu daerah yang terpapar virus Covid-19, dalam provinsi banten kabupaten Tangerang memiliki peringkat pertama dengan jumlah kasus yang tercatat pada bulan agustus 2021 sebanyak 25 ribu orang lebih yang terpapar. Dengan adanya kasus ini daerah kabupaten Tangerang termasuk ke dalam zona merah yang mengakibatkan adanya pembatasan ruang gerak masyarakat dalam beraktivitas. Pembatasan ini juga terjadi di wilayah kecamatan sepatan yang merupakan salah daerah pada kabupaten Tangerang yang terpapar virus Covid-19. Dengan adanya penyebaran virus Covid-19 pada kecamatan sepatan, tentu saja memberikan dampak maupun pengaruh terhadap aktivitas masyarakatnya, terlebih pada sektor usaha yang merupakan salah satu sektor yang esensial dalam keberlangsungan hidup masyarakat. Dengan output usaha yang maksimal maka pemenuhan kebutuhan hidup terdorong sejahtera. Di masa pandemi Covid-19 terjadinya penurunan dalam sektor usaha. Banyak para pelaku usaha di kecamatan sepatan yang merasakan dampak dari adanya pandemi Covid-19. Hal ini terlihat dari pengamatan yang dilakukan pada beberapa pelaku usaha yang kemudian dilakukan wawancara terkait perkembangan usaha yang dijalankan di masa pandemi Covid-19.

haurâ
Publishing

Penerbit Haura Publishing
Jl. Taman Bahagia, Benteng, Warudoyong,
Kota Sukabumi
Email: haurapublishing@gmail.com

ISBN 978-623-320-458-3



KIAT USAHA DI ERA PANDEMI COVID-19

**Nurhayati, Nurun Nihayah,
Nur Ajijah, Peny Desty R**
Editor: Dr. H. Zaki Ghufron, B.E.d, M.A.

haurâ
Publishing

Kiat Usaha di Era Pandemi Covid-19

Penulis: Nurhayati, Nurun Nihayah,
Nur Ajjah, Peny Desty R

ISBN: 978-623-320-458-3

Editor: Dr. H. Zaki Ghufron, B.E.d, M.A.

Layout: Indah

Cover: Nita

Diterbitkan oleh:

haurâ
— publishing

Haura Publishing (Kelompok Penerbit Haura)

Anggota IKAPI Nomor 375/JBA/2020

Nagrak Jl. Taman Bahagia, Benteng, Warudoyong, Sukabumi

WA +62877-8193-0045, Email: haurapublishing@gmail.com

Cetakan pertama, September 2021

Sukabumi, Haura Publishing 2021

14 x 20 cm, vi + 110 hlm

Hak cipta dilindungi undang-undang

All right reserved

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Judul Besar

Nurhayati

Nurun Nihayah

Nur Ajjah

Peny Desty R

Editor :

Dr. H. Zaki Gufron, B.E.d, M.A

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Segala puji sukur kami senantiasa kami panjatkan kepada Allah SWT. Atas segala rahmat, taufik, hidayah dan inayah-Nya yang telah diberikan kepada kami baik kenikmatan, kesehatan dan kesempatan, sehingga buku ini dapat diselesaikan dengan baik, sebagai salah satu bentuk kuliah kerja nyata (KKN) di Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Kami penulis menyadari bahwa buku ini tidak terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak selama penyusunan buku ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Bapak Dr. Wazin, M.SI, selaku kepala LP2M Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Dr. Zaki Gufron, B.ed, M.A. Selaku dosen pembimbing lapangan kelompok 26 yang telah memberikan arahan, bimbingan dan saran yang diberikan kepada kami penulis sehingga buku ini dapat diselesaikan dengan baik.

4. Seluruh responden di wilayah Kecamatan Sepatan, yang telah berkontribusi dengan memberikan jawaban atas segala pertanyaan yang ditanyakan.
5. Orang tua penulis, yang telah memberikan dukungan baik dalam bentuk materil ataupun non materil.

Kami menyadari bahwa di dalam buku ini masih terdapat banyak kesalahan, baik dalam sisi teori maupun tata bahasa, maka dari itu kami mengaharapkan kriik dan juga saran dari para pembaca. Segala kekliruan yang terdapat dalam buku ini sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab penulis.

Tangerang, 31 Agusutus 2021

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar	iii
Latar Belakang	1
A. Pandemi Covid-19.....	3
1. Pandemi.....	3
2. Covid-19.....	7
3. Pelaku usaha.....	11
4. Data Covid.....	14
B. Factor Penghambat Keberlangsungan Usaha Di Masa Pandemi Covid-19.....	17
1. Peraturan Pemerintah	17
2. Pengeluaran Biaya.....	22
3. Sulitnya Pendistribusian Barang	28
4. Beralihnya Minat Beli Masyarakat Terhadap Pembelian Secara Online	45
C. Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Pelaku Usaha...	49
1. Penurunan Pendapatan	52
2. Pengurangan Karyawan.....	57
3. Langkanya Bahan Baku	63
4. Penurunan Produksi.....	67
D. Bertahan Dimasa Pandemi Covid-19	69
1. Melakukan Vaksinasi	70
2. Pentingnya Vaksinasi Dimasa Pandemi Covid-19	77
3. Menjaga Kebersihan dan Menaati Protokol Kesehatan	81

4. Mematuhi Protokol Kesehatan	87
5. Pemasaran Lewat Media Elektronik	88
6. Promosi Menarik	96
7. Perencanaan Anggaran Secara Maksimal	101
8. Menciptakan Inovasi Baru	102
Daftar Pustaka	107

LATAR BELAKANG

Tahun 2020 merupakan tahun yang berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. Datangnya wabah virus covid-19 menjadikan tahun tersebut sebagai tahun yang berat untuk dijalani. Wabah covid-19 yang pertama kali ditemukan di daerah wuhan Cina, kini ikut menyebar dan masuk ke Indonesia pada maret 2020. Gejala virus covid-19 yang ditandai dengan demam yang berkepanjangan dengan diiringi batuk, sakit kepala, bersin secara terus menerus serta sakitnya tenggorokan dan bagian tubuh lainnya masih menjadi masalah yang belum diselesaikan. Terlebih penyebaran virus covid-19 yang kian hari kian meningkat, membuat pemerintah kesulitan untuk menangani maupun meminimalisirangka penyebaran virus covid-19. Virus ini tidak dapat dideteksi secara langsung, penyebaran virus covid-19 dapat terjadi ketika terjadinya interaksi secara langsung antaraa satu dengan yang lain tanpa alat proteksi.

Tangerang merupakan salah satu daerah yang terpapar virus covid-19, dalam provinsi banten kabupaten Tangerang memiliki peringkat pertama dengan jumlah kasus yang tercatat pada bulan agustus 2021 sebanyak 25 ribu orang lebih yang terpapar. Dengan adanya kasus ini daerah kabupaten Tangerang termasuk ke dalam zona merah yang mengakibatkan adanya pembatasan ruang gerak masyarakat dalam beraktivitas. Pembatasan ini juga terjadi di wilayah kecamatan sepanan yang

merupakan salah daerah pada kabupaten Tangerang yang terparap virus covid-19. Dengan adanya penyebaran virus covid-19 pada kecamatan sepatan, tentu saja memberikan dampak maupun pengaruh terhadap aktivitas masyarakatnya, terlebih pada sektor usaha yang merupakan salah satu sektor yang esensial dalam keberlangsungan hidup masyarakat. Dengan output usaha yang maksimal maka pemenuhan kebutuhan hidup terdorong sejahtera. Di masa pandemi covid-19 terjadinya penurunan dalam sektor usaha. Banyak para pelaku usaha di kecamatan sepatan yang merasakan dampak dari adanya pandemi covid-19. Hal ini terlihat dari pengamatan yang dilakukan pada beberapa pelaku usaha yang kemudian dilakukan wawancara terkait perkembangan usaha yang dijalankan di masa pandemi covid-19.

A. Pandemi Covid-19

1. Pandemi

Pandemi merupakan penyakit yang penyebarannya dilakukan secara global melingkupi area geografis yang meluas. Organisasi kesehatan dunia (WHO) mengatakan, pandemi tidak berkaitan dengan tingkat keseriusan suatu penyakit, jumlah korban atau infeksi. Akan tetapi, pandemi erat kaitannya dengan penyebaran secara geografis.¹ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pandemi ialah wabah yang menyebar secara bersamaan dimanapun meliputi daerah geografis yang meluas.²

Saat ini pandemi merupakan wabah penyakit yang sudah menyebar ke seluruh dunia. Wabah merupakan penyebaran penyakit di masyarakat dimana terdapat banyak orang yang tertimpa penyakit dibandingkan hari biasa atau pada musim tertentu. Wabah dapat terjadi secara terus menerus, di mulai dari hitungan hari hingga bertahun. Wabah tidak hanya terjadi pada suatu

¹ Rohadatul Ais, *Komunikasi Efektif Di Masa Pandemi Covid 19 Pencegahan Penyebaran Covid 19 Di Era 4.0: (Tigaraksa Tangerang: Makmood Publishing, 2020)*, hlm. 34-35

² Kemdighbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2016)

wilayah, akan tetapi penyebarannya sangat meluas sekali bahkan sampai ke negara lain. Mungkin masyarakat menganggap wabah apabila terjadi penyebaran penyakit yang dapat menular secara cepat. Dengan kata lain, wabah ini sudah menjadi masalah yang sangat besar dalam kehidupan masyarakat. Dengan begitu suatu penyakit dapat dikatakan sebagai wabah apabila :

- a. Sudah lama tidak terjangkit di masyarakat.
- b. Muncul penyakit baru yang tidak pernah diketahui sebelumnya
- c. Penyakit tersebut baru pertama kali menjangkit masyarakat di suatu daerah. ³

Pandemi saat ini sangat merisaukan terlebih banyaknya angka kasus kematian yang kian meningkat. bahkan banyak dampak negatif yang telah dialami dari adanya pandemi ini. Dampak pandemi kini bukan hanya pada tingkat kesehatan serta hilangnya nyawa manusia, pandemi kini juga menyebabkan manusia menderita karena melemahnya roda ekonomi, seperti lapangan kerja yang berkurang bahkan ditutup, bertambahnya pengangguran karena banyaknya karyawan yang kehilangan

³ Rohadatul Ais, *Komunikasi Efektif Di Masa Pandemi Covid 19 Pencegahan Penyebaran Covid 19 Di Era 4.0*, hlm. 33-34

pekerjaannya sedangkan kehidupan ini terus berjalan dan kebutuhan hidup harus tetap terpenuhi. ⁴Adanya efek pandemi pada tingkat ekonomi telah melumpuhkan berbagai aktivitas dalam kegiatan ekonomi produksi, distribusi, dan konsumsi menjadi terhambat. Ketua MPR bapak Bambang Soesatyo memaparkan bahwa, Terjadinya pandemi covid-19 membuat seluruh masyarakat terpaksa harus melakukan penyesuaian terhadap kebiasaan baru, mulai dari melakukan pekerjaan secara daring, belajar di rumah hingga menjaga jarak dan kesehatan. Selain itu, pandemi ini memiliki dampak yang luas terhadap kehidupan berbangsa termasuk kepada gerak stabilitas kehidupan sehari-hari, ideologi, politik, ekonomi, sosial, dan budaya, bahkan pertahanan dan keamanan negara. Sektor pendidikan merupakan salah satu sektor yang menjadi sorotan selama pandemi berlangsung, aktivitas pembelajaran tatap muka, diganti menjadi Pembelajaran Jarak Jauh, menurut Bambang Pembelajaran Jarak Jauh membuat pemanfaatan teknologi dan informasi di lingkungan sekolah menjadi lebih meningkat, adapun yang menjadi keterbatasan dalam

⁴ Andi Ikkal Burhanudin dkk , *Merajut Asa Ditengah Pandemi Covid 19 (pandangan Akademis UNHAS):* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2020), Hlm. 117

infrastruktur penunjang Pembelajaran Jarak Jauh ini yaitu akan berdampak pada penurunan pencapaian kualitas belajar hingga pembentukan karakter siswa. Menurutnya “adanya keterbatasan dalam infrastruktur penunjang pembelajaran jarak jauh dapat menurunkan pencapaian kualitas belajar dan kelulusan siswa, yang tidak hanya mengukur tingkat kecerdasan tetapi juga pembentukan karakter anak didik kita.”

Selain itu, dampak pandemi juga terjadi pada bidang ekonomi yang terlihat pada banyaknya pemutusan hubungan kerja yang dilakukan oleh para pengusaha dan berkurangnya lapangan kerja, serta kesempatan membuka usaha yang diakibatkan keterbatasan aktivitas ekonomi masyarakat. Berkatan dengan dampak tersebut, Bambang selaku ketua MPR mendukung penuh cara pemerintah untuk mengadakan sejumlah paket kebijakan dan bantuan terkait pandemi saat ini yang di alami, bantuan pemerintah diantaranya seperti re-alokasi anggaran kesehatan, Bantuan Langsung Tunai (BLT) serta dana desa. Langkah kebijakan ini merupakan langkah kebijakan yang cermat untuk

menangani dampak sosial ekonomi akibat pandemi ini.⁵

Dengan demikian, harapan masyarakat seluruh dunia khususnya Indonesia pandemi yang terjadi akan segera berlalu, agar semua aktivitas kembali pulih seperti dulu kala, hingga masyarakat tidak merasa takut dan cemas lagi.

2. COVID-19

Covid 19 merupakan wabah virus baru yang muncul sejak 2019 lalu yang berawal dari wuhan, provinsi hubei, Republik Rakyat China (RRC) . Wabah covid 19 telah menjadi problem dalam kemanusiaan. Wabah tersebut biasa disebut dengan virus corona. Saat ini keberadaan virus tersebut sangat membuat resah masyarakat terutama bagi mereka yang terdampak. Penyakit virus corona adalah varian terbaru dari virus corona yang dapat menular kepada manusia. Virus ini bisa menyerang siapa saja dan bisa menyebabkan gangguan ringan pada sistem pernapasan, infeksi pada paru-paru, hingga

⁵ Rahel Narda Chaterine, *Ketua MPR: Pandemi Memaksa Kita Beradaptasi Dengan Kebiasaan Baru, Belajar dan Bekerja Dari Rumah*, <https://nasional.kompas.com/read/2021/08/16/11184251/ketua-mpr-pandemi-memaksa-kita-beradaptasi-dengan-kebiasaan-baru-belajar-dan> diakses pada 16 Agustus 2021 pukul 15:34

menyebabkan kematian. Adapun virus covid 19 ini bersifat zoonosis yang menyatakan bahwa virus ini dapat ditularkan melalui hewan dan manusia, atau bisa dikatakan juga dengan rabies, atau yang lebih dikenal dengan masyarakat adalah malaria.

Menurut organisasi kesehatan dunia (WHO) dilihat dari situasi penyebarannya saat ini virus tersebut sudah menjadi wabah atau pandemi yang berskala global dengan transmisi lokal.⁶ Penularan dari adanya virus corona begitu cepat, penularan virus ini ada masa inkubasinya. Masa inkubasi adalah waktu perkiraan yang dibutuhkan virus mulai masuk ke dalam tubuh hingga menimbulkan gejala kepada korbannya.

Menurut laporan Organisasi Kesehatan Dunia WHO, pada 1 Maret 2020 virus corona ini sudah menyebar 57 negara, total kasus yang terkonfirmasi covid 19 sebanyak 85.641 jiwa dan 2.933 jiwa meninggal dunia dan 39.485 jiwa sembuh. Kasus covid terus bertambah hingga 29 Maret 2020 sebanyak 1.155 jiwa dan 102 jiwa sedangkan yang sembuh ada 29 jiwa. Sedangkan

⁶ Dosen Fakultas Ilmu Kesehatan, *Optimism , Menghadapi Tantangan Pandemi Covid 19: (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management, 2021), Hlm. 12*

menurut laporan WHO ada sebanyak 575.444 kasus positif covid 19 di 202 negara dengan jumlah 26.654 jiwa meninggal dunia (data WHO hingga 29 Maret 2020 04.09 GMT+7).⁷

Banyak orang berbondong-bondong dalam rangka ikhtiar dengan membeli masker dan hand sanitizer untuk kesehatan dan keselamatan yang menjadi prioritas, agar dapat terhindar dari virus corona yang meluas. Pencegahan ini diharapkan bisa meminimalisir virus, karena mencegah lebih baik daripada mengobati. Kita bisa ubah rasa cemas menjadi cara untuk melindungi diri, keluarga tercinta, dan komunitas terutama dengan cara menjaga kebersihan, dan tentunya kita harus tetap pantau informasi terbaru serta memperhatikan himbauan pemerintah tentang aktivis, perjalanan atau larangan berkumpul.

Berikut ini cara yang bisa lakukan untuk mencegah diri sendiri dari virus corona antara lain seperti:

- a. Mencuci tangan dengan sabun sebelum dan sesudah beraktivitas dengan sabun atau hand sanitizer.

⁷ Hans Tandra, *Virus Corona Baru Covid 19*: (Yogyakarta: Andi Offset, 2020), Hlm. 2-4

- b. Usahakan tidak menyentuh area wajah, terutama hidung, mulut dan mata.
- c. Bersihkan alat-alat yang tersentuh oleh orang lain.
- d. Menjaga jarak atau melakukan Social distancing 1-3 meter dengan orang lain terutama orang yang sedang sakit.
- e. Mengurangi kontak fisik dengan orang lain.
- f. Saat sakit, lebih baik berdiam diri di rumah dan tetap gunakan masker serta menjaga jarak dengan anggota keluarga yang lain.

Selain itu, semakin banyaknya kasus yang terdampak covid 19 maka banyak kebijakan yang telah dilakukan oleh pemerintah terkait wabah ini. Seperti yang dapat kita ketahui saat ini di Indonesia dimana penduduknya kini bekerja dan belajar di rumah, adapun dampak ekonomi yang terjadi saat ini karena disebabkan adanya *lockdown*, pembatasan (social distancing) hal ini dilakukan untuk mengurangi penyebaran dan memotong mata rantai virus tersebut.

Pandemi covid 19 telah memberikan sejumlah pelajaran bagi umat manusia dalam berbagai aspek kehidupan. Dunia kesehatan

memberikan alarm bahwa bahwa dunia pada umumnya dan negara kita Indonesia pada khususnya belum memiliki pertahanan sistem kesehatan yang memadai ketika terjadi serangan pandemi. Tentunya dalam kondisi ini diharapkan mampu menjadi pelajaran di masayang akan datang. Dan yang paling penting adalah bagaimana menemukan benang merah antara tugas mulia seorang dokter tetap terjaga martabatnya meskipun di masapandemi saat ini dalam penanganan covid 19. Demikianlah, hikmah yang dapat kita ambil dari adanya wabah virus corona agar senantiasa selalu mengingatkan kita untuk waspada dan selalu menjaga pola hidup bersih. Semoga kita dapat menjadikan pelajaran dibalik wabah pandemi ini.⁸

3. Pelaku usaha

Pelaku usaha merupakan seseorang atau badan usaha yang melakukan kegiatan melalui perjanjian dalam rangka menyelenggarakan kegiatan usaha di berbagai kegiatan ekonomi.

Pelaku usaha memiliki wujud antara lain :

- a. Orang perorangan

⁸ Andi Ikkal Burhanudin dkk , *Merajut Asa Ditengah Pandemi Covid 19 (Pandangan Akademis UNHAS)*. Hlm. 38

Orang perorangan merupakan setiap individu yang melakukan aktivitas usahanya secara mandiri atau sendiri.

b. Badan usaha

Badan usaha merupakan sekelompok orang yang bersama-sama melakukan kegiatan usaha. Dengan demikian, badan usaha dapat dibagi menjadi dua yaitu badan hukum dan bukan badan hukum. Adapun contoh dari badan usaha yang bersifat badan hukum seperti Perseroan Terbatas (PT) sedangkan contoh dari badan usaha yang bersifat bukan badan hukum contohnya seperti Firma.

Selain itu pelaku usaha memiliki hak serta kewajiban yang harus dijalankan diantaranya.

a. Hak pelaku usaha

1. Pelaku usaha berhak memperoleh pembayaran yang sesuai dengan perjanjian mengenai kondisi dan nilai tukar terkait dengan barang atau jasa yang diperdagangkan.
2. Pelaku usaha berhak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang memiliki niat dan tindakan yang tidak baik.

3. Pelaku usaha berhak untuk melakukan pembelaan diri sepantasnya di dalam suatu penyelesaian hukum sengketa konsumen.
4. Pelaku usaha untuk melakukan pemulihan terkait nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang atau jasa yang diperdagangkan.
5. Pelaku usaha berhak mendapatkan hak- hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan.

b. Kewajiban pelaku usaha

1. Pelaku usaha mempunyai kewajiban untuk beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya.
2. Pelaku usaha mempunyai kewajiban untuk memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur terkait dengan kondisi barang atau jasa yang diperdagangkan, serta memberikan penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.
3. Pelaku usaha berkewajiban untuk memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta

tidak membeda-bedakan konsumen yang akan membeli.

4. Pelaku usaha berkewajiban untuk memberikan jaminan akan mutu barang atau jasa yang diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu yang berlaku.
5. Pelaku usaha berkewajiban untuk memberikan kesempatan kepada konsumen untuk melakukan pengujian dan percobaan terhadap barang atau jasa yang akan dibeli, serta memberi jaminan atau garansi atas barang yang dibuat atau yang diperdagangkan.
6. Pelaku usaha berkewajiban untuk memberikan imbalan, ganti rugi atau penggantian atas kerugian yang disebabkan karena penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang yang diperdagangkan.
7. Memberi kompensasi, ganti rugi atau penggantian jika barang atau jasa yang diterima dalam kondisi cacat, tidak utuh sehingga tidak sesuai dengan perjanjian.⁹

⁹ Intan Nur Rahmawanti, *Win-Win Solution Sengketa Konsumen*: (Yogyakarta: Medpress Digital, 2014), hlm. 30-31

4. Data Covid

a. Data kasus jumlah covid 19 di Indonesia



b. Data covid-19 di wilayah Kabupaten Tangerang



c. Data covid-19 di wilayah Kecamatan sepatan



Berdasarkan peta sebaran covid 19 di provinsi banten, kab. Tangerang saat ini sudah memasuki zona kuning (rendah) yang sebelumnya zona orange (sedang) penyebaran covid 19. Adanya peubahan ini mengindikasi bahwa diberlakukannya peraturan pemerintah yang diterapkan cukup efektif.

Dilihat dari gambar, Kabupaten Tangerang merupakan daerah yang mempunyai jumlah kasus yang terkonfirmasi sebanyak 27062 jiwa, dengan kasus kyang terkonfirmasi sedang diawat sebanyak 8 orang dan jumlah pasien yang sedang diisolasi sebanyak 225 orang baik isolasi mandiri maupun isolasi di rumah sakit terdekat. Kasus yang terkonfirmasi sembuh diwilayah tangerang berada pada angka 26182 jiwa, angka menunjukan bahwa kabupaten tangerang melakukan penanganan covid-19 dengan baik. Angka kematian di kabupaten Tangerang berada pada angka 430 jiwa. Sepatan merupakan salah satu kecamatan yang memiliki kasus yang cukup tinggi dengan jumlah pasien yang terkonfirmasi sebanyak 667 jiwa, dengan pembagian kasus yang terkonfirmasi sedang melakukan isolasi sebanyak 3 jiwa, kasus sembuh sebanyak 657 jiwa dan 7 kasus yang terkonfirmasi meninggal dunia.

B. Faktor Penghambat Keberlangsungan Usaha Di Masa Pandemic Covid-19

1. Peraturan pemerintah

Kemunculan virus covid-19 di indonesia sejak february 2020 hingga saat ini masih menjadi perkara yang belum terselesaikan. Terlebih penyebaran virus covid-19 ini yang sangat cepat, tentu saja memerlukan penanganan yang tepat untuk menekan angka penyebaran virus covid-19 tersebut. Dalam hal ini, tidak hanya pemerintah yang memiliki peran penting dalam mengatasi serta meminimalisir angka penyebaran virus covid-19. Seluruh lapisan masyarakat Indonesia juga harus ikut berperan agar pandemic covid-19 ini segera terselesaikan. Presiden republic Indonesia menetapkan wabah virus covid-19 sebagai bencana Nasional. Hal ini tertera dalam keputusan presiden No 12 Tahun 2020 mengenai penetapan bencana nonalam penyebaran covid-19 sebagai bencana Nasional. Dengan ditetapkannya virus covid-19 sebagai bencana Nasional, pemerintah Republik Indonesia melakukan pembentukan gugus tugas percepatan penanganan virus covid-19. Hal ini dilakukan sebagai kebijakan

awal pemerintah RI dalam mengatasi pandemic covid-19.

Dalam situasi Pandemic covid-19 mengharuskan seluruh lapisan masyarakat untuk menjaga Kesehatan. Dalam hal ini, Kesehatan dinilai sangat penting dan harus dijaga agar senantiasa meminimalisir risiko penyebaran virus covid-19 pada tubuh. Dengan demikian, pelaksanaan protocol Kesehatan sangat di anjurkan demi kenyamanan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Selain menjaga Kesehatan, pemberlakuan physical distancing juga diterapkan oleh WHO agar masyarakat menjaga jarak dan juga kontak fisik antar satu dengan yang lain untuk meminimalisir serta memutus tali rantai penyebaran virus covid-19. Selain physical distancing, beberapa negara juga menerapkan peraturan lockdown untuk mengatasi pandemic covid-19. Akan tetapi, kebijakan lockdown tersebut dirasa kurang cocok untuk diterapkan di Indonesia. hal tersebut tergantung dari kesiapan dan juga banyak pertimbangan salah satunya yaitu perekonomian negara. Menanggapi hal tersebut, pemerintah Indonesia mengeluarkan kebijakan untuk menekan angka penyebaran virus covid-19 dan Kebijakan tersebut yaitu

PSBB (pembatasan social berskala besar). PSBB adalah karantina wilayah atau biasa dikenal dengan pembatasan tiap daerah yang telah disetujui oleh Menteri Kesehatan. Berbagai kegiatan yang melibatkan public dilakukan pembatasan atau dihentikan sementara waktu selama PSBB ini masih diberlakukan. tidak hanya itu, kegiatan di berbagai instansi atau kantor juga dihentikan untuk sementara waktu dan kegiatan tersebut di alihkan dengan kegiatan WFh (work from home) dan juga sejumlah aktivitas atau kegiatan usaha lainnya dilakukan pembatasan yang kemudian diharapkan mampu meminimalisir penyebaran virus covid-19 di Indonesia.

Belakangan ini, istilah PSBB di Indonesia di ubah menjadi PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) dengan level yang ditetapkan oleh pemerintah berdasarkan angka atau kondisi penyebaran virus covid-19 di masing- masing daerah. Berbagai peraturan pemerintah mengenai virus covid-19 di berlakukan untuk kemudian menormalisasikan Kembali berbagai kegiatan di Indonesia akibat virus covid-19. Di samping itu, berbagai peraturan yang di berlakukan tentu saja memberikan efek dalam

berbagai hal, salah satunya Pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat ini berdampak pada sektor wirausaha. Dengan adanya PPKM beberapa kegiatan usaha mengalami keterbatasan waktu, entah itu pada jam buka ataupun jam tutup usaha pada kegiatan usaha yang memang harus melaksanakan kegiatannya secara offline. dengan adanya pembatasan jam buka dan juga tutup usaha tentu saja berpengaruh pada pemasukan usaha. Terlebih di masa pandemic, minat masyarakat untuk berkunjung ataupun datang secara langsung ke tempat usaha menjadi berkurang dan hal itu membuat kegiatan usaha menjadi terhambat karena adanya pembatasan jam buka dan tutup tersebut. Selain itu, dengan adanya peraturan protocol Kesehatan juga menghancurkan para pemilik usaha mengeluarkan dananya untuk keperluan protocol Kesehatan pada toko ataupun ruang lingkup usahanya.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di kecamatan sepatan kabupaten Tangerang terhadap para pelaku usaha, mayoritas mengatakan bahwasannya

¹⁰ Ni putu paramita dewi, “ *Kebijakan dan Peraturan Pemerintah Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Rangka Penegakan Hukum (Law Enforcement)*”. Jurnal hukum, 2020, hlm.5

peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah di masa pandemic covid-19 ini sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Entah itu dalam segi pemasukan keuangan, pengeluaran, ataupun aktivitas usaha yang dijalankan lainnya. Dengan demikian para pelaku usaha banyak mengeluhkan soal peraturan pembatasan jam buka tutup usaha yang diberlakukan. Salah satunya yaitu ibu Titin Supriyatin sebagai penjual kerudung di daerah sepatan. Beliau mengatakan “ ya, pada saat pandemic seperti ini, tentu saja pemasukan keuangan dari hasil penjualan berkurang. Ditambah dengan adanya berbagai peraturan seperti pembatasan jam buka dan tutup usaha juga membatasi kegiatan usaha, hal itu semakin membuat kita jadi kesulitan dalam memulihkan kegiatan usaha di masa pandemic covid-19. Apalagi jualan di toko secara langsung seperti ini di situasi covid-19 pengunjung juga sepi, pemasukan ikut turun, ditambah peraturan jam buka tutup usaha juga membuat kita sebagai penjual merasa terbatas akan waktu usaha yang diberikan setiap harinya”. Disamping berbagai keluhan mengenai peraturan pemerintah yang kemudian menghambat kegiatan usaha di masa

pandemic covid-19, para pelaku usaha juga menyadari bahwasannya hal demikian dilakukan pemerintah untuk kebaikan dan kesejahteraan Bersama.

2. Pengeluaran biaya

Biaya merupakan suatu pengeluaran modal yang kemudian dipergunakan untuk suatu kegiatan baik kegiatan untuk menghasilkan barang ataupun jasa. Seperti halnya setiap orang tentu saja membutuhkan banyak hal yang harus dipenuhi setiap harinya. Dengan demikian, sama halnya dengan kegiatan perekonomian atau wirausaha, tentu saja memerlukan banyak kebutuhan untuk keberlangsungan kegiatan usahanya. Jadi, dapat disimpulkan bahwasannya pengeluaran biaya dalam kegiatan usaha ini adalah suatu bentuk materi yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan kegiatan operasional usaha yang sedang dijalankan¹¹.

Pengeluaran biaya dalam kegiatan usaha biasanya meliputi biaya produksi perusahaan,

¹¹ “*Pengertian Biaya Produksi, Contoh, dan Cara Menghitungnya*” ([Pengertian Biaya Produksi, Contoh, dan Cara Menghitungnya \(accurate.id\)](#), diakses pada 30 agustus 2021, 16.23)

biaya operasional dan juga masih banyak biaya lainnya. Biaya produksi ialah komponen yang dibutuhkan dan juga penting untuk keberlangsungan kegiatan usaha. Biaya dalam kegiatan produksi ini yaitu bahan baku, overhead pabrik dan biaya tenaga kerja langsung. Adapun biaya operasional ialah suatu biaya yang sudah akurat dan pasti dikeluarkan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional usaha. Seperti biaya penjualan, biaya administrasi dan yang lainnya.

Pelaksanaan kegiatan usaha di masa pandemic covid-19 tentu saja memberikan berbagai kendala dalam keberlangsungan usaha. Seperti yang sudah dikatakan pada pembahasan peraturan pemerintah di masa pandemic covid-19. Salah satu peraturan tersebut adalah penerapan protocol Kesehatan pada usaha yang sedang dijalankan. Dengan demikian, para pelaku usaha diharuskan menjalankan dan menjaga protocol Kesehatan demi kebaikan dan keberlangsungan usahanya. Untuk memenuhi dan melaksanakan protocol Kesehatan, tentu saja diperlukannya berbagai peralatan dan juga keperluan untuk melengkapi pelaksanaan protocol Kesehatan tersebut. Hal tersebut

ialah seperti penggunaan masker, sanitizer, desinfektan dan juga berbagai alat kebersihan lainnya. Berbagai keperluan tersebut pada masa pandemic seperti ini tentu saja menjadi hal yang sangat diperlukan bahkan bisa dijadikan keperluan pokok dalam keberlangsungan usaha. Penyediaan perlengkapan seperti masker, sanitizer, desinfektan dan berbagai alat kebersihan lainnya. Dengan demikian, para pelaku usaha harus mengeluarkan biaya tambahan di masa pandemic covid-19 untuk keberlangsungan usahanya dengan berpegang dan menerapkan protocol Kesehatan demi kenyamanan dan keamanan konsumen dan juga para pelaku usaha itu sendiri sebagai produsen.

Pengeluaran biaya untuk keperluan berjalannya protocol Kesehatan pada suatu usaha tentu saja harus diperhitungkan dengan cermat, terlebih di masa pandemic seperti ini, jumlah beli konsumen tentu saja mengalami angka penurunan dari sebelumnya. Para pelaku usaha harus mengeluarkan biaya tambahan di masa pandemic covid-19 secara rutin agar keberlangsungan protocol Kesehatan yang dijalankan pada usaha yang dijalankan tetap berjalan sebagaimana mestinya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di kec. Sepatan kab. Tangerang kepada beberapa para pendiri usaha yang baru memulai atau bahkan sudah lama memulai dan mencoba bertahan di masa pandemic covid-19. Mayoritas mengatakan bahwasannya pandemic ini memberikan kemoerosotan pada usaha yang sedang dijalankan. Entah drai segi konsumen, pengeluaran usaha yang lumayan berlipat untuk keperluan protocol Kesehatan, ataupun pemasukan yang semakin hari semakin menurun. Seperti yang dikatakan oleh bapak sumantri sebagai penjual berbagai perlengkapan dekorasi ulangtahun “ pengeluaran sangat banyak, tapi pemasukan kian menurun. Banyak perlengkapan yang harus di beli demi keamanan Bersama ditengah sulitnya menghasilkan pemasukan. Apalagi saya sebagai penjual dekorasi ulangtahun seperti ini, ketika pandemic covid-19 pemerintah menghimbau masyarakat untuk tidak melakukan kerumunan. Seperti pesta pernikahan, pesta ulangtahun ataupun berbagai acara lainnya. Pemasukan saya kan hanya mengandalkan dari usaha perlengkapan dekorasi ulangtahun ini, ketika hal tersebut di larang, otomatis pemasukan saya semakin hari

semakin berkurang. Bahkan kesulitan untuk membeli barang untuk stock toko”.

Banyak para pelaku usaha mengeluhkan terkait hambatan dalam kegiatan usahanya di masa pandemic covid-19 ini. Namun hal tersebut bukanlah kehendak yang diinginkan oleh siapapun. Entah pemerintah ataupun masyarakat mau tidak mau mereka harus menerima dan tetap bertahan dengan tetap mengikuti aturan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah untuk kebaikan Bersama.

Pengeluaran biaya dinilai sangat memberatkan ditengah pandemic covid-19. Ketika para pelaku usaha mengalami penurunan konsumen yang kemudian menyebabkan ikut menurunnya pendapatan usaha. Keberlangsungan pemberian gaji terhadap karyawan harus tetap dijalankan ditengah sulitnya manajemen usaha mendapatkan pemasukan dana dari hasil penjualan. Seperti yang dikatakan oleh ibu rummyanah sebagai penjual buku di kecamatan sepatan “ sekarang pembeli dapat dihitung menggunakan jari setiap harinya, apalagi ketika awal pandemic hamper 3 hari berturut-turut toko tidak ada pelanggan yang datang untuk membeli buku ataupun keperluan

lainnya. Sedih, pemasukan sangat turun atau bahkan bisa dikatakan jomplang dari sebelum pandemic. Sebelum pandemic, pemasukan setiap harinya minimal RP. 2000.000 sekarang maksimalnya saja hanya mendapatkan RP. 800.000, itupun baru akhir-akhir ini saja, sedangkan berbagai biaya seperti bangunan ini sangat besar. Satu tahun RP.10.000.000 hanya untuk biaya bangunan saja. Untuk gaji karyawan beda lagi urusannya, masih menjadi beban yang belum terselesaikan solusinya sampai sekarang. Tapi, sebanyak apapun ujiannya dan keluhan yang saya ungkapkan, rasa syukur tidak boleh luput karna masih diberikan sehat di masa pandemic covid-19 ini”.

Dari berbagai keluhan dan juga tanggapan terkait pengeluaran biaya di masa pandemic covid-19, dapat disimpulkan bahwasannya dengan diterapkannya protocol Kesehatan pada keberlangsungan usaha membantu para pelaku usaha untuk tetap aman dan terhindar dari penyebaran virus covid-19. Akan tetapi tidak dapat dihindari, bahwasannya segala sesuatu pasti memberikan dampak. Dengan diharuskannya penerapan protocol Kesehatan pada masing-masing usaha yang dijalankan, para pelaku usaha merasa terberatkan dan

terhambat akan pemasukan yang lebih kecil dari pada pengeluaran biaya atau bisa dikatakan bahwasannya pengeluaran biaya usaha dan pemasukan usaha mengalami ketidakseimbangan yang cukup signifikan. Hal tersebut dapat dikatakan karena perolehan pendapatan dalam usaha minim akan tetapi banyak sekali biaya dan juga beban yang harus dilunasi dalam ruang lingkup usaha yang dijalankan.

3. Sulitnya pendistribusian barang

Distribusi adalah salah satu dari sekian banyaknya dalam ruang lingkup ekonomi atau suatu kegiatan pengiriman yang bersumber dari pihak pertama kepada pihak lainnya. Ketika distribusi ini dipandang dari kegiatan berwirausaha ataupun bisnis maka dapat dikatakan bahwasannya distribusi ini sebagai proses dalam penyaluran suatu produk atau barang dari pihak produsen kepada pihak konsumen. Distribusi ini dinilai sangat penting untuk memenuhi berbagai kebutuhan manusia.

Secara garis besar, dalam dunia bisnis ataupun wirausaha, distribusi terbagi kedalam dua jenis. Yaitu distribusi langsung maupun

distribusi tidak langsung. Hal tersebut masuk kedalam kategori jenis distribusi dalam ruang lingkup usaha karena distribusi ini disalurkan dengan peranan produsen kepada konsumen atas barang atau hasil produksi dari kegiatan usaha yang dilakukan.

Berikut berbagai pengertian dari jenis distribusi dalam ruang lingkup usaha :

a. Distribusi langsung

Adalah sebuah kegiatan penyaluran barang, dimana barang tersebut bersumber dari produsen yang kemudian disalurkan kepada konsumen. Pada distribusi langsung ini produsen memiliki peran sebagai distributor. Dengan demikian, proses distribusi dilakukan secara langsung tanpa melibatkan pihak lain dalam proses pendistribusian barang.

b. Distribusi tidak langsung

Distribusi tidak langsung adalah suatu kegiatan penyaluran barang yang berasal dari seorang produsen kepada konsumen, dimana proses pendistribusian ini melibatkan pihak lain atau pihak ketiga sebagai penyalur barang yang berasal dari

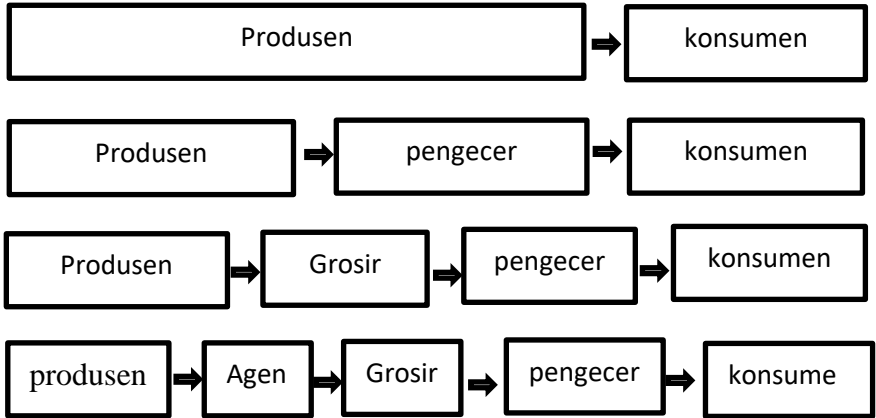
produsen. Dengan demikian, dalam distribusi tidak langsung ini distributor dapat berupa perusahaan distribusi ataupun perorangan.¹²

Dari berbagai pernyataan mengenai distribusi, dapat disimpulkan bahwasannya distribusi ini merupakan suatu kegiatan yang penting untuk proses penyaluran produk atau barang hasil produksi perusahaan. Selain itu, distribusi juga dapat membantu perusahaan yang bersangkutan untuk lebih mengembangkan dan mengenalkan produk hasil produksi kepada masyarakat luas. Dengan adanya distribusi barang hasil produksi usaha kepada konsumen, para produsen dapat mengetahui secara langsung terkait produknya ini dapat diterima atau tidak oleh konsumen yang bersangkutan.

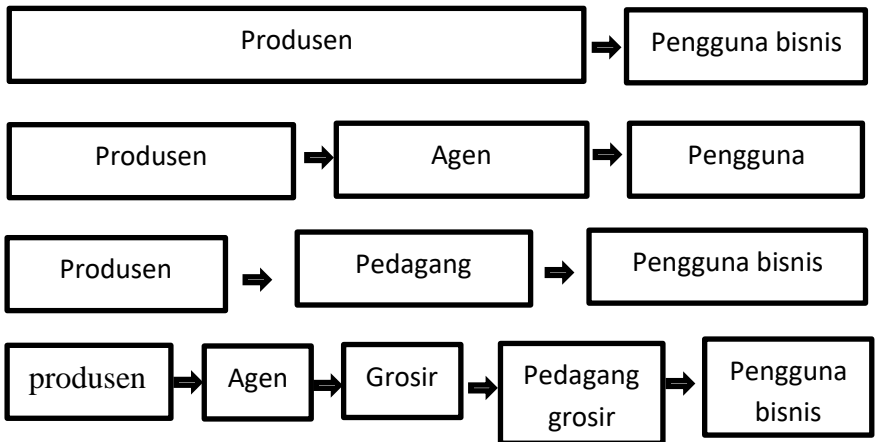
Dalam distribusi terdapat berbagai tipe saluran distribusi yang secara umum terjadi dalam proses pendistribusian barang/jasa suatu perusahaan, berikut adalah tipe-tipe saluran distribusi barang ataupun jasa.

1. Barang konsumen

¹² “*pengertian dan jenis distribusi*” ([Pengertian dan Jenis Distribusi \(detik.com\)](#), diakses pada 30 agustus 2021, pukul 16.40)

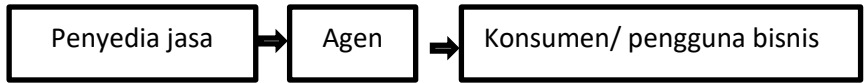


2. Barang bisnis



4. Jasa





Dalam ruang lingkup distribusi, berbagai permasalahan sering muncul dan tentu saja menghambat keberlangsungan proses distribusi. Berikut berbagai faktor yang dapat menghambat keberlangsungan distribusi suatu hasil produksi barang ataupun jasa.

a. Kondisi geografis suatu wilayah

Indonesia sebagai negara kepulauan dengan 13.487 pulau dan juga garis pantai sepanjang 81.000 km. Dengan demikian, terlihat bahwasannya Sebagian besar wilayah merupakan lautan. Pendistribusian barang menuju jalur laut masih menjadi salah satu masalah dalam proses pendistribusian. Hal demikian terjadi karena pendistribusian melalui jalur laut memerlukan biaya yang lebih banyak dibanding pendistribusian melalui jalur darat.

¹³ “mendistribusikan barang dan jasa” ([Mendistribusikan Barang Dan Jasa \(Ub.Ac.Id\)](#), diakses pada 30 agustus 2021, pukul 17.15)

Karena tingginya biaya yang perlu dikeluarkan untuk proses pendistribusian melalui jalur laut, maka dapat dipastikan bahwasannya harga produk hasil distribusi tersebut mengalami kenaikan yang cukup besar dari harga asli produk ketika pendistribusian yang dilakukan yaitu melalui jalur darat. Dalam hal ini peranan pemerintah sangat dibutuhkan dalam peningkatan akses jalur laut ataupun udara untuk proses pendistribusian barang agar produk hasil produksi dapat tersebar secara merata dan luas ke berbagai pulau di Indonesia.

b. Kondisi demografi suatu wilayah

Indonesia sebagai negara dengan semboyan bangsa “Bhineka Tunggal Ika” yang memiliki makna bahwasannya meskipun banyak perbedaan tetapi pada hakikatnya bangsa Indonesia itu tetap satu kesatuan. Banyaknya ragam dan juga budaya di Indonesia menjadikan bahwasannya Indonesia ini adalah Negara yang unik dan penuh keberagaman. Akan tetapi, disamping

itu ada sebuah tantangan besar yang harus dijalankan dalam proses pendistribusian barang. Hal tersebut harus dijalankan karena banyaknya jumlah penduduk dan juga ragam usia di berbagai kepulauan tentu saja harus terpenuhi kebutuhannya untuk mendorong peningkatan Pendidikan sumber daya manusia yang kemudian akan mendorong kemajuan ekonomi wilayah tersebut.

Pemenuhan kebutuhan di berbagai pulau secara merata harus dilakukan, terlebih dalam hal Pendidikan yang kemudian mampu mendorong masyarakat Indonesia untuk menjadi sumber daya manusia yang berkualitas. Dengan demikian, seluruh wilayah di Indonesia akan memiliki sumber manusia yang kompetitif dan mampu melakukan pembangunan demi kemajuan perekonomian wilayahnya dengan bekal dan juga kualitas yang telah dimiliki.

Dengan demografi masyarakat pada wilayah yang berbeda tentu saja menimbulkan selera dan juga pola kehidupan yang berbeda antar satu

dengan yang lainnya. Hal tersebut, menjadi tantangan yang harus terselesaikan oleh berbagai perusahaan atau para pelaku usaha dengan melakukan penelitian serta mempelajari sela serta pola hidup masyarakat pada setiap wilayahnya sebelum dilakukannya proses pendistribusian barang kepada wilayah yang bersangkutan. Hal tersebut perlu dilakukan agar kebutuhan barang yang kemudian di distribusikan sesuai dengan selera dan juga pola hidup masyarakat pada masing-masing wilayah.

c. Kondisi infrastuktur

Luasnya wilayah Indonesia, mengharuskan pemerintah untuk menyediakan infrastuktur negara yang kemudian dapat digunakan demi kenyamanan Bersama. Suatu tantangan infrastuktur Indonesia ialah transportasi dalam beberapa jalur, seperti darat, laut, ataupun udara. Upaya pemerintah dalam menanggapi hal tersebut sudah banyak terlihat lebih maju. Hal tersebut terbukti dengan adanya proyek pembuatan

jalan Tol Trans Jawa dan juga Tol Trans Papua yang sebelumnya masih menjadi permasalahan infrastruktur yang belum terselesaikan. Dengan adanya pembangunan proyek tersebut tentu saja memberikan kemudahan dalam proses pendistribusian barang.

Akan tetapi, ketersediaan infrastruktur di berbagai wilayah tidak dilakukan secara merata. Hal tersebut terlihat di beberapa daerah seperti kepulauan Sumatera dan Kalimantan yang masih memiliki jalan setapak yang tidak beraspal. Dengan demikian, kesulitan untuk dijangkau atau dilalui kendaraan besar masih menjadi kendala yang kemudian berdampak pada proses pendistribusian barang. Sulitnya pendistribusian barang tentu akan menyebabkan kenaikan harga produk dan juga menimbulkan hambatan seperti keterlambatan barang di tempat tujuan.

d. Kondisi keamanan suatu wilayah

Kondisi infrastruktur wilayah yang kurang bahkan tidak layak akan menimbulkan dampak pada keamanan

system pendistribusian barang pada wilayah tersebut. Pada berbagai wilayah Indonesia masih banyak yang tidak menggunakan penerang pada jalan yang seharusnya membutuhkan penenrangan. Kondisi yang seperti ini dapat memicu terjadinya kejahatan yang dilakukan oleh berbagai oknum kriminal pada kondisi dan situasi yang mendorong terjadinya kejahatan tersebut. Selain itu, masih ditemukannya banyak oknum yang meminta sejumlah uang kepada supir pembawa kendaraan besar termasuk kendaraan besar untuk pendistribusian barang yang memasuki wilayah yang bersangkutan. Hal tersebut menjadi salah satu hambatan dalam proses pendistribusian barang dalam hal keamanan, karena dapat menimbulkan rasa khawatir terhadap kurir ataupun para pengirim barang yang melintasi wilayah tersebut.

e. Kondisi manajemen transportasi

Permasalahan yang terjadi pada manajemen transportasi baik itu darat, laut ataupun udara juga menjadi

salah satu faktor pengambat dalam pendistribusian barang. permasalahan yang sering terjadi pada manajemen transportasi dalam mengelola barang distribusi yaitu pada kelalaian pegawai ataupun staff yang bersangkutan. Hal ini tentu saja akan menimbulkan masalah serta menghambat laju distribusi barang yang kemudian menyebabkan keterlambatan barang pada lokasi.

f. Biaya distribusi

Biaya pendistribusian barang dapat menjadi masalah dalam proses pendistribusiannya. Hal tersebut dapat dilihat dari segi biaya persediaan, biaya proses barang, retur penjualan, biaya untuk proses pelayanan, biaya transportasi, biaya pengemasan barang, biaya dalam ruang lingkup pergunakanan dan masih banyak pembiayaan lainnya.

Negara Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki masalah biaya terbesar dalam pendistribusian barang pada hal transportasi. Hal ini terjadi karena secara umum barang yang di distribusikan ke berbagai

kepulauan tentu saja membutuhkan dua bahkan lebih alat transportasi. Dengan demikian, biaya yang diperlukan untuk proses pendistribusian barang jauh lebih besar disbanding dengan pendistribusian barang pada ruang lingkup usaha dan juga konsumen yang masih berada dalam satu kepulauan.

g. Kemajuan teknologi suatu negara

Kondisi teknologi di Indonesia cukup tergolong baik, computer, handphone, ataupun jejaraing sosial lainnya sudah banyak digunakan hamper di seluruh wilayah Indonesia. Dengan demikian, pemanfaatan akan adanya teknologi digital ini harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya tanpa menyalah gunakan penggunaannya.

Kondisi teknologi yang kurang bahkan tidak memadai, tentu saja memberikan hambatan dalam proses pendistribusian barang. Pencarian terkait informasi yang dibutuhkan akan terasa sulit untuk dilakukan.

Dalam proses pendistribusian barang, teknologi ini sangatlah penting dan juga dibutuhkan. Hal tersebut dapat dilihat dan dirasakan ketika para konsumen ingin melakukan pengecekan terkait pengiriman barang yang sudah dipesan. Kondisi teknologi yang kurang mendukung dapat memberikan kesulitan tersendiri bagi para pelaku usaha ataupun konsumen yang kemudian akan melakukan pembelian terhadap produk usaha yang dijalankan.

Dengan teknologi yang mendukung, kita hanya perlu menyiapkan resi yang telah diberikan oleh pihak penjual ataupun produsen untuk melakukan pengecekan barang. Dengan membuka salah satu situs pada google untuk mengecek perjalanan pengiriman barang, hanya perlu memasukkan nomor resi tersebut kedalam kolom yang telah disediakan, setelah itu para pengguna situs tersebut di arahkan untuk memilih jasa pengiriman barang yang digunakan seperti JNT, JNE, Si Cepat, Shopee express ataupun jasa pengiriman

lainnya. Setelah itu, maka akan muncul histori perjalanan pengiriman barang yang sudah dipesan. Sangatlah mudah dilakukan. Selain itu ketika terjadinya kecacatan barang yang kemudian diterima, dengan adanya teknologi yang mendukung ini maka complain terkait produk terhadap suatu perusahaan dapat dilakukan dengan mudah hingga menemukan jalan terbaiknya seperti retur produk ataupun solusi yang dapat menengahi antara konsumen dan produsen. Dengan demikian, majunya teknologi dalam suatu negara tentu saja membantu masyarakatnya dalam melakukan berbagai kegiatan seperti yang sudah dijelaskan dalam proses distribusi barang ini.

Pandemic covid-19 di Indonesia tentu memberikan banyak cobaan yang harus dan siap dihadapi oleh penduduk Indonesia itu sendiri. berbagai peraturan dan juga kebijakan telah dibentuk untuk memutus mata rantai penyebaran covid-19. Disamping Kesehatan, perekonomian negara juga harus tetap bertahan, baik,

bahkan maju di masa pandemic ini. Dengan demikian setelah beberapa bulan pandemic ini datang ke Indonesia, pemerintah mengeluarkan kebijakan new normal yang bertarti normal baru dengan pola hidup yang baru pula. Hal ini dilakukan dengan menerapkan peraturan yang sudah dijelaskan di atas mengenai protocol Kesehatan, PSBB hingga kini telah berganti menjadi PPKM dengan level yang ditentukan oleh pemerintah berdasarkan kondisi penyebaran virus covid-19 ini. Kehidupan new normal ini harus dilakukan karena tanpa normal baru ini, ekonomi Indonesia akan mengalami penurunan karena melakukan pembatasan terkait berbagai kegiatan di luar rumah. Dengan itu, berbagai perusahaan ataupun tempat belanja diberikan izin untuk tetap buka dengan berbagai ketentuan yang sudah ditetapkan seperti dilakukannya pengecekan suhu sebelum memasuki are yang bersangkutan, menggunakan masker, rutin mencuci tangan, dan duduk dengan jarak yang telah disediakan.

Hal ini dilakukan agar tetap aman dan meminimalisir penyebaran virus covid-19 dengan tetap menjalankan roda perekonomian negara. Namun, bagi beberapa perusahaan juga dapat melakukan kegiatan kerja secara daring atau biasa dikenal dengan istilah work form home yang dapat membantu perusahaan untuk tetap bertahan dimasa pandemic covid-19. Dengan demikian, roda perekonomian dapat berjalan dengan tetap menjaga diri dari penyebaran virus covid-19.

Dalam dunia usaha, pendistribusian barang ikut terhambat di masa pandemic covid-19. Hal ini terjadi karena adanya peraturan pemerintah terkait pembatasan antar wilayah dengan wilayah yang lainnya untuk meminimalisir penyebaran virus covid-19, namun ternyata hal itu memberikan imbas ataupun hambatan dalam pendistribusian barang. Pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat di Indonesia ini menghambat dalam proses pengiriman barang hasil produksi yang kemudian di distribusikan kepada masyarakat

luas. Dengan adanya PPKM ini, pendistribusian barang membutuhkan estimasi waktu yang lebih banyak dari biasanya. Hal itu tentu menjadi kesulitan tersendiri bagi para pendiri usaha untuk mendistribusikan barangnya, terlebih bagi usaha dalam bidang makanan yang produknya memiliki batas waktu untuk layak dikonsumsi.

Sulitnya pendistribusian barang di masa pandemic covid-19 ini masih menjadi masalah yang belum terselesaikan. Pendistribusian barang antar pulau terasa sulit karena penerapan peraturan PPKM yang harus dijalankan dengan diiringi biaya pendistribusian yang tidak seimbang dengan pemasukan usaha para distributor. Rantai distribusi barang kepada lokasi yang dituju harus mengikuti aturan yang telah ditetapkan pada masing-masing lokasi sesuai zona penyebaran virus covid-19 pada lokasi tujuan tersebut. Dengan demikian, pihak akhir distribusi barang atau kurir harus dipastikan dalam keadaan yang sehat,

menggunakan masker, serta mengikuti protocol Kesehatan yang telah ditetapkan. Hal tersebut menjadi salah satu hambatan dalam proses pendistribusian barang.¹⁴

5. Beralihnya minat beli masyarakat terhadap pembelian secara online

Minat beli adalah perilaku yang muncul dari adanya objek yang memperlihatkan keinginan konsumen atau calon pembeli untuk melakukan pembelian. Minat beli juga dapat dikatakan sebagai kecenderungan seorang konsumen untuk melakukan pembelian terhadap suatu produk berdasarkan tingkat kemungkinan konsumen dalam melakukan pembelian.

Dalam ruang lingkup minat beli, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat beli. Faktor tersebut ialah :

- a. Sikap orang lain, dalam hal ini sikap ataupun respon yang diberikan dan ditunjukkan oleh orang lain mengurangi

¹⁴ “ *distribusi menjadi masalah besar di negara kepulauan* “ ([Distribusi Menjadi Masalah Besar Di Negara Kepulauan \(simplidots.com\)](http://simplidots.com)), diakses pada 30 agustus 2021, pukul 18.00)

alternatif yang disukai seseorang akan dihadapkan dengan dua hal yaitu, intensitas sifat negative orang lain akan alternatif yang disukai konsumen serta motivasi ataupun dorongan semangat konsumen untuk menyesuaikan keinginan masyarakat luas.

- b. Faktor situasi serta kondisi yang tidak terantisipasi, dengan demikian dapat memberikan perubahan terhadap keputusan untuk melakukan pembelian. Hal ini sangat bergantung kepada pendirian seorang konsumen dalam melakukan pembelian. Apakah konsumen yang bersangkutan percaya terkait produk ataupun sebaliknya.

Minat seorang konsumen untuk membeli suatu produk akan bergantung bahkan tumbuh ketika produk tersebut menunjukkan atribut ataupun hal-hal yang tepat serta sesuai dengan kebutuhannya dalam menggunakan produk. Terlebih ketika produk dipasarkan dengan kualitas, harga dan juga metode pemasaran yang baik dan menarik, hal tersebut dapat membuat konsumen merasa tertarik dan

kemudian akan bergantung terhadap produk yang dituju.

Seorang produsen dituntut untuk memasarkan produknya terhadap para konsumen. Hal tersebut harus dilakukan demi keberlangsungan usaha yang dijalankan. Selain metode pemasaran yang bagus serta menarik, kualitas serta kegunaan produk menjadi hal yang sangat harus diperhatikan. Ketika seorang konsumen merasa puas akan kualitas produk, maka loyalitas konsumen akan muncul dengan sendirinya.

Di masa pandemic covid-19 terjadi banyak perubahan dalam minat beli konsumen akan suatu produk. Hal ini terjadi karena prioritas akan suatu produk di masa pandemic covid-19 lebih dominan terhadap pangan yang memenuhi nutrisi tubuh serta berbagai alat Kesehatan lainnya. Pratik jual beli sebelum pandemic biasa dilakukan secara langsung antar konsumen dan juga produsen. Di samping itu, praktik jual beli secara online juga tetap berjalan. Hal tersebut dapat terlihat pada beberapa e-commerce seperti shopee, toko pedia, Lazada dan juga masih banyak

lagi yang lainnya. Pada masa pandemic ini mayoritas praktik jual beli beralih kepada praktiknya secara online. Hal ini banyak dilakukan oleh para konsumen agar terlindungi dari penyebaran virus covid-19. Dengan melakukan pembelian secara online dianggap lebih praktis dan terasa aman serta didukung dengan fitur yang lengkap untuk mencari berbagai kebutuhan yang diperlukan. Oleh karena itu, pembelian secara online di masa pandemic covid-19 ini meningkat lebih dari biasanya.

Keberlangsungan jual beli secara online yang memudahkan para konsumen dalam berbelanja di masa pandemic covid-19 tentu sangat membantu. Akan tetapi, disamping itu hal tersebut justru membuat para penjual yang tidak memasarkan produknya secara online merasakan penurunan konsumen karena minat beli konsumen di masa pandemic ini beralih kepada pembelian secara online. Hal ini tentu saja menjadi hambatan tersendiri bagi para penjual produk yang tidak

menggunakan media social dalam menjalankan usahanya.¹⁵

C. Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Pelaku Usaha

Pandemi covid-19 mempunyai dampak yang cukup besar pada ekonomi dunia, hampir semua sektor terdampak oleh pandemi ini, diantaranya sektor kesehatan, pendidikan, ekonomi dan lainnya. Sektor ekonomi merupakan salah satu sektor yang terdampak pandemi Covid-19, dalam laporan kebijakan moneter triwulan ke II 2021 BI menyebutkan bahwa pertumbuhan ekonomi global tahun 2021 mempunyai prakiraan sebesar 5,8%. Untuk wilayah ASEAN dan India mempunyai peluang ekonomi yang rendah sejalan dengan diberlakukannya pembatasan akibat dari melonjaknya kembali kasus covid-19. Akibat dari pandemi covid-19 ini juga berdampak pada pasar uang dunia yaitu dengan peningkatan atas ketidakpastian pasar keuangan dunia yang didorong dengan kecemasan pasar atas melonjaknya sebaran dari covid-19, hal ini mengakibatkan terdampaknya peluang ekonomi dunia, juga adanya antisipasi yang dilakukan

¹⁵ “ Tantangan Distribusi Logistic Pada Masa Pandemi Covid-19” ([PowerPoint Presentation \(aptrindo.or.id\)](http://aptrindo.or.id), diakses pada 30 agustus 2021, pukul 20.14)

untuk rencana kebijakan pengurangan stimulus moneter (tapering) the fed, yang menstimulasi pengalihan aliran modal menjadi flight to quality atau keuangan yang di rasa aman sehingga menyebabkan keterbatasan aliran modal dan juga nilai tukar dari negara berkembang yang termasuk ke dalamnya, Indonesia.

Ekonomi nasional diperhitungkan mengalami penurunan dari perkiraan BI yang mempunyai prediksi pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2021 sebelumnya 4,1 % hingga 5,1 % menjadi 3,5% hingga 4,3%. Penurunan ini didukung dengan kebijakan pembatasan kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah untuk mengantisipasi penularan covid-19 dengan varian delta yang baru. Akan tetapi, dalam triwulan II 2021 pemerintah terus melakukan perbaikan pertumbuhan ekonomi dilihat dari peningkatan kinerja ekspor, belanja fiskal dan investasi non bangunan yang dilakukan.¹⁶

¹⁶ Bank Indonesia, “kebijakan Moneter Triwulan II”, diakses dari : <https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/Laporan-Kebijakan-Moneter-Triwulan-II-2021.aspx> , pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 20.00

Pembatasan kegiatan dalam sektor ekonomi yang mengakibatkan penurunan pertumbuhan ekonomi ini mengorbankan para pelaku ekonomi, Pandemi covid-19 yang berkepanjangan membuat para pelaku usaha harus menghadapi hal yang sulit karena terdapat peraturan yang diadakan oleh pemerintah yang dimaksudkan untuk menekan laju pertumbuhan korban dari covid-19. Pandemi ini membuat beberapa pelaku usaha mengalami kerugian sampai gulung tikar. Hal ini dipicu karena adanya pembatasan ruang gerak masyarakat untuk melakukan transaksi perekonomian, sehingga keberlangsungan usaha menjadi tidak stabil bahkan bisa dibilang pasif. Pelaku usaha mempunyai peranan yang penting dalam mengembangkan pertumbuhan ekonomi di suatu daerah.

Dampak pandemi sendiri dirasakan oleh para pelaku usaha di desa sepatan hal ini dilihat dari data yang diambil dari lapangan yang mengatakan bahwa dalam usahanya mereka merasakan dampak yang cukup besar sehingga mengakibatkan kerugian. Pelaku usaha di desa sepatan merupakan masyarakat asli sepatan yang membantu menopang perekonomian desa sepatan dan rumah tangga yang berpendapatan

rendah. Sehingga, pelaku usaha di desa sepatan memiliki kontribusi yang besar untuk desa.

Terdapat berbagai usaha yang dijalankan, diantaranya penjualan makanan ringan, penjual pakaian, penjual kerudung, penjual makanan, penjual sayur, penjual hewan kurban, penjual kaki lima, dan penjual lainnya. Para pelaku usaha ini mengatakan bahwa mereka mengalami dampak yang timbul dari pandemi covid-19 ini diantaranya adalah penurunan pendapatan, pengurangan karyawan, langkanya bahan baku, dan penurunan produksi.

1. Penurunan Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang didapatkan atas usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha. Pendapatan ini merupakan salah satu hal yang dapat diukur dari standar hidup masyarakat umum. Pendapatan menurut kamus besar bahasa Indonesia merupakan hasil usaha dalam periode tertentu. Pendapatan merupakan tolak ukur kemajuan sebuah desa, jika pendapatan sebuah desa rendah dapat dikatakan bahwa kesejahteraan desa tersebut juga rendah.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu faktor keberhasilan pembangunan ekonomi desa, terjadinya kesenjangan distribusi pendapatan dan tingkat pendapatan bergantung dengan jenis dan tingkat pembangunan ekonomi. Traditional sektor enrichment atau Pendapatan sektor tradisional yang Meningkat dan Modern sektor enlargement atau pelebaran sektor modern merupakan tanda dari membaiknya keadaan pembangunan ekonomi di sebuah daerah.¹⁷

Pelaku usaha di kecamatan sepatan turut merasakan penurunan pendapatan yang terjadi akibat dari pandemi covid-19 ini, pelaku usaha mengatakan bahwa pendapatan mereka berkurang 20-50%. Hal ini mengakibatkan banyaknya pelaku usaha memilih menutup sementara usahanya. Penurunan ini dirasakan penjual makanan ringan dan minuman yang kami temui ia mengatakan pendapatan yang didapat berkurang, sebelum adanya pandemi pendapatan kotor dari penjualan makanan ringan dan minuman sebesar 500-750 ribu

¹⁷ Andri amri, “*dampak covid-19 terhadap umkm di Indonesia*”.
Jurnal brand, volume 2 no.1 2020. Hal. 127

rupiah per hari, setelah adanya pandemi pendapatan beliau berkurang menjadi 250-300 ribu rupiah per hari . Pelaku usaha yang lain pun mengeluhkan hal yang sama, pendapatan mereka menurun menyebabkan mereka sulit untuk memenuhi biaya hidup yang mereka topang.

Tidak hanya penjual makanan ringan dan minuman saja yang terdampak penjual hewan kurban pun mengalami penurunan pendapatan akibat dari pandemi ini, biasanya penjual hewan kurban bisa mendapatkan pendapatan 10-20 juta mendekati hari raya Idul adha tetapi dalam dua tahun ini beliau hanya mendapatkan pendapatan 50% dari pendapatan sebelum pandemi. Hal ini dikarenakan daya beli masyarakat yang kurang dikarenakan banyaknya masyarakat yang mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK) sehingga mereka tidak memiliki cukup uang untuk membeli hewan kurban. Penjual hewan kurban mengatakan bahwa penurunan ini sangat merugikan untuknya dikarenakan pendapatan yang didapatkan tidak sesuai dengan pengeluaran yang harus dikeluarkan, beliau harus menggaji karyawan, membeli pakan dan vitamin, juga dan harus menyewa

tempat yang semuanya memerlukan uang yang tidak sedikit, hal ini menyebabkan penjualan kurban dilakukan di dekat rumahnya untuk menghemat biaya sewa yang besar.

Pandemi covid-19 juga berdampak pada penjual, mereka mengatakan bahwa pendapatan yang mereka dapatkan mengalami penurunan omzet penjualan 20% hingga 35% biasanya penjual kerudung mengaku bahwa kerudung yang dijual rata-rata 10-40 pieces, dengan penghasilan kotor sebanyak 500-700 ribu rupiah per hari, akan tetapi pada saat pandemi covid-19 ini para penjual kerudung mengalami penurunan kerudung menjadi 10-20 pieces kerudung. Untuk menutupi penurunan pendapatan penjual kerudung menjual masker dan ditambah dengan penjualan pakaian untuk menambah pendapatan.

Selain itu terdapat penjual dekorasi dan aksesoris yang mengalami penurunan pendapatan, pendapatan dari penjual dekorasi mengalami penurunan diakibatkan kurangnya minat masyarakat untuk membeli kebutuhan yang bukan kebutuhan primer. Saat ini, masyarakat lebih mengutamakan kebutuhan

primer mereka yang harus dicukupi dibandingkan membeli aksesoris dan dekorasi, sehingga penjual dekorasi dan aksesoris terkena dampaknya, pendapatan yang didapatkan pada masa pandemi saat ini pada penjual aksesoris dan dekorasi mengalami penurunan hingga 50%, karena banyaknya penjual kue ulang tahun yang biasanya membeli dekorasi kue memilih menutup usaha mereka, pun dengan jasa dekorasi lamaran yang membeli dekorasi untuk lamaran lebih sedikit dari biasanya. Maka dari itu untuk menyasati penurunan pendapatan yang terjadi penjual aksesoris dan dekorasi membuka jasa dekorasi lamaran untuk menambah pendapatan.

Banyaknya para pelaku usaha yang mengalami penurunan pendapatan mengakibatkan banyaknya pelaku usaha yang mengeluhkan kerugian yang disebabkan oleh pandemi covid-19 ini, untuk itu para pelaku usaha mengharapkan agar pandemi ini segera berakhir sehingga mereka bisa mendapatkan pendapatan sebagaimana mestinya dan mereka bisa memberikan kontribusi untuk pembangunan daerah kecamatan sepatan.

2. Pengurangan Karyawan

Karyawan merupakan salah satu faktor yang penting dalam usaha, tanpa karyawan seorang pelaku usaha tidak dapat maksimal dalam melakukan usahanya. Karyawan atau tenaga kerja adalah seseorang yang sanggup melaksanakan pekerjaan untuk memproduksi barang atau jasa untuk mencukupi kebutuhannya sendiri atau kebutuhan masyarakat, pengertian ini tertuang dalam pasal 1 ayat 2 Undang-undang No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan.¹⁸

Karyawan merupakan aspek penting dalam beberapa usaha, karena pelaku usaha bukan tidak mungkin memiliki kesulitan saat melakukan usahanya. Karyawan dianggap pembantu dalam usaha. Biasanya terdapat 1-4 karyawan dalam sebuah usaha guna membantu pelaku usaha, tugas dari karyawan diantaranya yaitu sebagai pembantu produksi, memberikan pelayanan untuk konsumen, membersihkan areaa usaha dan juga sebagai kasir. Untuk mempekerjakan

¹⁸ Pasal 1 Ayat (2) Undang-Undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan.

beberapa karyawan tentunya diperlukan biaya lebih.

Sebagian besar pelaku usaha di daerah sepekan merupakan pelaku usaha mikro yang memiliki karyawan yang merupakan karyawan informal, yang memiliki ciri-ciri :

- a. Dalam usahanya pelaku usaha informal tidak terstruktur dengan baik, karena usaha yang dijalankan tidak menggunakan fasilitas dan struktur yang formal.
- b. Tidak ada izin usaha
- c. Lokasi usaha dan jam kerja tidak sistematis.
- d. Sistem kerja masih menggunakan sistem tradisional
- e. Kebijakan yang dikeluarkan pemerintah terbatas untuk usaha ini
- f. Adanya pergantian unit usaha dari satu sub ke sub lainnya.
- g. Jangkauan operasional usaha relatif kecil karena modal dan perputaran uang rendah.
- h. Mengandalkan pengalaman bekerja, untuk itu untuk usaha informal pendidikan formal tidak diwajibkan.

- i. Modal awal usaha biasanya didapatkan dari tabungan pemilik usaha atau pihak keuangan tidak resmi.

Terdapat beberapa sebab pelaku usaha di kecamatan sepatan memiliki karyawan yang bersifat informal :

- a. Pelaku usaha di daerah kecamatan sepatan merupakan pelaku usaha yang bersifat mikro sehingga tingginya ketidakjelasan dalam usaha mereka, jika mereka tetap menggunakan karyawan yang formal membuat mereka rumit dalam menjalankan tantangan yang akan dihadapi.
- b. Pelaku usaha umumnya tidak mengharuskan merekrut karyawan melainkan hanya sebagai opsi yang lain, yang akan buat jika terdapat keadaan yang tidak bisa dihindari.
- c. Kebanyakan pelaku usaha minim pengetahuan akan masalah yang

bersangkutan dengan karyawan dan praktiknya.¹⁹

Karyawan informal merupakan karyawan yang tidak terikat perjanjian secara tertulis sehingga dalam pemberian gaji tidak didasarkan pada peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah tetapi ditetapkan oleh pelaku usaha. Pelaku usaha biasanya memberikan gaji kepada karyawannya dalam satu hari, dengan gaji yang relatif dari 50.000-70.000 per hari.

Akan tetapi, karena adanya pandemi covid-19 beberapa pelaku usaha dengan terpaksa memberhentikan karyawannya dikarenakan pendapatan yang didapatkan kini berkurang. Dengan berat hati para pelaku usaha melakukan pengurangan karyawan dengan harapan bisa mengurangi beban yang akan ditanggung sehingga pelaku usaha dapat menjalankan usahanya.

Seperti dalam penjualan minuman kemasan yang memiliki empat

¹⁹ Yupi Kurniawan S. Dan R.R. Retno Ardianti. “*Analisis Pengelolaan Sumber Daya Manusia Sektor Formal Dan Sektor Informal Di Jawa Timur*”. 2014. Jurnal Agora Vo. 2, No. 1

karyawan, Dengan sangat terpaksa mereka mengurangi dua karyawannya agar usaha yang mereka jalani tidak mengalami kerugian akibat turunnya pendapatan. Karyawan yang mereka berhentikan merupakan karyawan yang bertugas membuat minuman dan menyajikan minuman kepada para konsumen, dengan pengurangan yang dilakukan oleh penjual minuman kemasan tersebut membuat dua karyawan yang lain memiliki tugas ganda yaitu sebagai kasir dan juga sebagai pembuat minuman. Sepinya pembeli juga merupakan alasan pengurangan karyawan, hanya ada beberapa pembeli dalam satu hari membuat usaha minuman kemasan tidak mendesak.

Juga pada penjual kitab-kitab keagamaan yang memiliki dua karyawan yang mempunyai tugas membersihkan toko dan melayani konsumen dan juga sebagai kasir dan pendataan produk. Dengan adanya pandemi covid-19 pelaku usaha kitab ini mengurangi satu karyawannya dikarenakan kondisi toko yang sepi sehingga tidak diperlukan

banyak karyawan dan juga kurangnya pendapatan membuat penjual terpaksa memilih opsi tersebut, akibatnya karyawan yang tinggal memiliki pekerjaan ganda.

Pelaku usaha makanan juga melakukan hal yang sama, contohnya penjual baso aci yang memilih mengurangi karyawannya dikarenakan pada masa pandemi ini diberlakukan peraturan yang melarang konsumen memakan makanannya ditempat, dengan peraturan tersebut karyawan yang ditugaskan untuk membersihkan makanan bekas pakai konsumen diberhentikan, juga karyawan yang bertugas melayani pelanggan juga diberhentikan, Penjual baso aci mengatakan jika kondisi kembali kondusif maka penjual baso aci akan merekrut kembali para karyawan yang diberhentikan. Dengan berat hati karyawan yang diberhentikan harus menerima keputusan dari penjual baso aci tersebut karena mereka juga memahami kondisi yang dihadapi, sambil mencari pekerjaan lainnya.

Masa pandemi covid-19 ini pelaku usaha mempunyai pengeluaran yang lebih adanya kebutuhan lain yaitu kebutuhan membeli peralatan untuk protokol kesehatan seperti sabun pencuci tangan masker dan desinfektan yang membuat pengeluaran pelaku usaha tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh untuk itu untuk menutupi hal tersebut, maka salah satu cara menutupi beban yang ada adalah dengan pengurangan jumlah karyawan. Dengan harapan para pelaku usaha dapat memaksimalkan pendapatan yang didapatkan dan tidak mengalami kerugian.

3. LANGKANYA BAHAN BAKU

Bahan baku merupakan barang yang tersedia yang dibeli oleh pemilik usaha untuk diolah menjadi barang yang setengah jadi atau barang jadi dalam sebuah usaha. Bahan baku merupakan aspek penting bagi sebuah usaha jika bahan baku memiliki persediaan yang baik maka proses produksi akan baik pula, sebaliknya jika terdapat kendala dalam bahan baku maka usaha yang dijalankan dapat mengalami penurunan produksi yang

mengakibatkan tidak tercapainya tujuan dari sebuah usaha.

Lancar nya bahan baku dapat dilihat dari ada atau tidaknya bahan baku dari pemasok yang akan diolah oleh pelaku usaha. Karenanya, penting dilakukanya penyediaan bahan baku untuk sebuah usaha. Persediaan bahan baku dilakukan agar mengantisipasi permintaan konsumen yang tidak dapat diperkirakan. Dalam sebuah usaha persediaan dirasakan penting dimana persediaan yang terlalu besar akan mengakibatkan sebuah perusahaan mengeluarkan biaya yang lebih untuk pemeliharaan, asuransi, kerusakan yang ditimbulkan dari penyimpanan dan biaya sewa. Sedangkan, jika persediaan dilakukan dengan skala kecil maka akan memangkas keuntungan dari usaha tersebut.

Pandemi covid-19 merupakan salah satu masalah untuk proses penyediaan bahan baku, karena banyaknya dampak yang ditimbulkan oleh pandemi ini membuat bahan baku dari sebuah usaha mengalami kelangkaan. Kelangkaan ini terjadi karena berbagai faktor salah satunya adalah peraturan pemerintah yang menghambat pendistribusian bahan baku menjadi terhambat. Peraturan

pemerintah yang memberlakukan PPKM membuat sulitnya pendistribusian bahan baku, karena terbatasnya transportasi publik dan pembatasan waktu membuat pelaku usaha merasa kebingungan.

Seperti yang dirasakan penjual kerudung yang mengatakan sulitnya menemukan bahan baku setelah pandemi ini berlangsung, alasannya adalah pusat perbelanjaan yang biasa dikunjungi berada kota jakarta tepatnya di daerah pasar tekstil tanah abang. Pada pandemi ini pasar tanah abang ditutup untuk sementara untuk menghindari kerumunan masyarakat, selain itu akses transportasi menuju daerah jakarta pun dipersulit dengan dibatasinya kereta rel listrik (KRL). Kereta adalah salah satu transportasi yang sering digunakan karena lebih mudah untuk mengaksesnya dibandingkan dengan transportasi jenis lainnya. Akan tetapi, di masa pandemi ini jika ingin menaiki kereta para penumpangnya harus menggunakan surat izin atau surat tugas dan juga surat vaksin yang membuat penjual kerudung tidak bisa menggunakannya.

Kondisi ini membuat penjual kerudung harus memutar otak untuk

mendapatkan bahan baku dan juga mencari toko yang dekat agar dalam hal pendistribusian dapat dilakukan dengan mudah. Sebagai salah satu opsi penjual memilih toko bahan baku di daerah tangerang dan sebagian pembelian bahan baku dilakukan dengan cara pemesanan online.

Pandemi ini juga berdampak kepada penjual hewan qurban, karena mereka membeli bahan baku yaitu hewan yang masih kecil di daerah luar tangerang. Hali ini dilakukan agar hewan qurban berkualitas lebih baik karena hewan qurban di daerah tangerang kualitasnya kurang baik. Dengan adanya ppkm membuat bahan baku sulit didapatkan dikarenakan terdapat pembatasan waktu dalam pendistribusian hewan membuat hewan qurban dikurangi pembeliannya. Penjual hewan qurban mengatakan sebelum adanya pandemi mereka akan melakukan pembelian hewan qurban secara berkala 1-3 kali perbulan dengan jumlah yang cukup banyak untuk stok, setelah adanya pandemi pembelian hewan qurban hanya dilakukan maksimal 1 kali perbulan. untuk opsi lain para penjual hewan qurban mencari hewan di

daerah tangerang dengan konsekuensi kualitas hewan tidak sebagus yang biasanya.

Kondisi ini turut dirasakan oleh penjual makanan ringan yang mengatakan sulitnya bahan baku yang didapatkan dikarenakan banyaknya pemasok bahan baku yang memilih menutup usahanya di masapandemi karena mengalami kerugian. Akibatnya penjual makanan harus mencari pemasok lain dengan harga dan kualitas yang lebih mahal harganya.

Kelangkaan bahan baku membuat para pelaku usaha merasakan kesulitan dan juga kebingungan dalam menghadapi kondisi ini. Opsi-opsi yang dipilih pun menurunkan kualitas yang membuat harga yang mereka tawarkan akan lebih tinggi dan kualitas yang disediakan akan menurun.

4. PENURUNAN PRODUKSI

Pandemi covid-19 membuat sebagian pelaku usaha melakukan pemangkasan jumlah produksi agar produk yang mereka tawarkan dikarenakan berkurangnya minat masyarakat. Penurunan daya beli masyarakat ini diakibatkan masyarakat yang memilih

mengurangi pengeluaran yang dirasakan kurang diperlukan karena pendapatan yang mereka dapatkan pun mulai berkurang.

Pelaku usaha mengaku jika mereka memproduksi barang sama dengan produksi sebelum pandemi membuat mereka mengalami kerugian akibat barang yang dijual masih tersisa, seperti penjual makanan ringan gorengan yang melakukan penurunan jumlah gorengan yang biasanya 7-10 kg tepung dihabiskan untuk membuat gorengan kini mereka hanya menghabiskan tepung 4-5 kg untuk mengantisipasi gorengan yang tidak laku. Hal ini didukung oleh masyarakat yang lebih memilih membuat sendiri gorengan dengan tujuan menghemat pengeluaran.

Selain itu terdapat penjual tahu yang melakukan penurunan jumlah produksi, hal ini dikarenakan bahan baku yang sulit didapatkan dan harganya yang cukup mahal akibat pendistribusian kedelai yang dilakukan diluar Indonesia membuat harga kedelai melonjak tinggi. Sehingga dengan sangat terpaksa penjual tahu harus menurunkan jumlah produksinya karena jika mengganti bahan baku, kualitas tahu yang diproduksi kurang baik.

D. Bertahan Di Masa Pandemi Covid 19

Macam-macam kiat agar pelaku usaha dapat bertahan pada kondisi pandemi covid 19, dimana pada kondisi saat ini pemerintah telah memberlakukan PPKM demi mencegah penyebaran virus tersebut, diberlakukannya PPKM (pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat). Adanya pembatasan kegiatan pada masyarakat tersebut tentu sangat mengganggu aktivitas masyarakat terutama pelaku usaha. Banyaknya kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah pada masa pandemi ini sangat mempengaruhi keberlangsungan para pelaku usaha UMKM baik pelaku usaha kecil maupun pelaku usaha besar.

Banyaknya penghambat keberlangsungan usaha di masa pandemi saat ini perlu adanya solusi agar usaha tetap berjalan, solusi tersebut adalah : **Melakukan vaksinasi, menjaga kebersihan dan protokol Kesehatan terhadap lingkungan usaha serta pemasaran lewat media elektronik.** Tiga poin tersebut akan dibahas satu persatu secara tuntas.

1. Melakukan vaksinasi

Rencana vaksinasi yang diprogramkan dan dijanjikan oleh pemerintah menjadi peran yang sangat penting untuk mengatasi pandemic covid 19 ini. Sama halnya juga seperti pada

penyakit-penyakit lainnya, seperti penyakit polio dan cacar, sebelum covid 19 ditemukan penangkalnya maupun penawarnya, maka melakukan vaksinasi adalah solusi yang terbaik. Vaksinasi adalah upaya untuk memunculkan kekebalan tubuh seseorang secara aktif dengan Tindakan pemberian cairan berupa zat antigen dengan tujuan untuk merangsang antibodi sehingga diharapkan akan menimbulkan kekebalan terhadap penyakit tersebut atau hanya mengalami sakit ringan saja. Jenis vaksin yang telah ditetapkan oleh pemerintah Indonesia pada akhir tahun 2020 silam untuk pelaksanaan vaksinasi covid 19 di Indonesia. “Melalui keputusan Menteri Kesehatan nomor HK.01.07/menkes/12758/2020 tentang penetapan jenis vaksin untuk pelaksanaan vaksinasi covid 19 yang dintandatangani pada 28 desember 2020 oleh Menteri Kesehatan budi gunadi sadiki, pemerintah menetapkan jenis vaksin covid 19 yang diproduksi oleh PT Bio farma (persero), Oxford - Astra Zeneca, china”.

Vaksin adalah produk atau obat berisi cairan yang diberikan kepada seseorang yang melakukan vaksinasi maka akan menimbulkan kekebalan tubuh terhadap penyakit pada seseorang yang menerima vaksinasi tersebut. Zat vaksin tersebut berisi cairan yang berupa antigen.

Vaksin mengandung zat yang bisa menyebabkan melemahnya bakteri yang ada dalam penyakit tersebut.

Kekebalan tubuh atau imunitas manusia didapatkan melalui dua cara yaitu :

- a. Imunitas alami yaitu imunitas yang didapatkan seseorang setelah terkena penyakit. Imunitas alami terbagi dua:
 - Imunitas aktif alami : zat antibodi (imun) terbentuk setelah terkena penyakit
 - Imunitas pasif alami : zat antibodi diturunkan dari ibu ke janin melalui plasenta
- b. Imunitas buatan yaitu imunitas yang didapatkan melalui rangsangan zat antigen yang dimasukkan ke dalam tubuh
- c. Imunitas aktif buatan : zat antibodi (imun) terbentuk setelah pemberian vaksin
- d. Imunitas pasif buatan : imunitas terbentuk setelah pemberian zat antibodi dalam tubuh

Sangat penting melakukan vaksinasi covid 19, tujuannya yaitu agar tidak hanya melindungi diri sendiri dari bahayanya virus yang menyebabkan keparahan dan kematian karena terinfeksi virus corona. Pada skala usaha vaksinasi sangat penting sebagai bentuk

komitmen kepada konsumen dalam memberikan pelayanan yang aman, sehat dan higienis.

Menyadari pentingnya vaksinasi covid 19 sebagai Langkah dari preventif pemerintah sangat menganjurkan para karyawan untuk melakukan vaksinasi covid 19 hal ini dilakukan untuk memastikan setiap pelayanan pada konsumen aman agar dikonsumsi maupun digunakan. Selain quality control yang sesuai dengan standar Kesehatan dan keamanan, memberikan vaksinasi covid 19 kepada karyawan, keluarga dan masyarakat sekitar yang ada di lingkungan usaha. Kegiatan vaksinasi ini dilakukan secara bertahap untuk karyawan yang ada di ruang lingkup usaha.

Pada halaman artikel yang saya baca, presiden Joko Widodo menanggapi aspirasi dari prakerja, bercerita memang pentingnya vaksinasi untuk prakerja, khususnya pada bidang produksi. Karena pada bidang produktif sangat menentukan pertumbuhan ekonomi di masyarakat sekitar kita. Melakukan vaksinasi covid 19 sangat bermanfaat untuk memberi perlindungan dan kekebalan pada tubuh agar tidak mudah sakit akibat adanya virus covid 19 ini dengan cara menimbulkan atau menstimulasikan kekebalan spesifik dalam tubuh dengan pemberian vaksin pada tubuh kita.

Vaksinasi covid 19 dijadikan Indonesia sebagai bagian dari suatu strategi pengendalian pandemi covid 19, yang dimana pelaksanaan vaksinasi covid 19 ini memiliki tujuan yaitu untuk melindungi seluruh masyarakat dari infeksi virus covid 19 atau dengan kata lain “corona virus” yang bisa menimbulkan kesakitan pada seseorang bahkan kematian akibat terkena covid 19 tersebut. Jika skala vaksinasi tinggi dan menyeluruh, bisa diartikan cukup banyak sejumlah orang atau masyarakat yang divaksin, maka diharapkan akan terbentuknya kekebalan atau imunitas kelompok atau kekebalan pada masyarakat sekitar sehingga bisa berkurangnya penyebaran virus, terputusnya mata rantai penularan sehingga pada gilirannya akan menghentikan wabah. Dengan diperkuatnya imunitas/kekebalan masyarakat, produktivitas juga akan meningkat sehingga meminimalisirkan dampak ekonomi dan sosial yang selama ini menjadi salah satu dari isu utama pandemi covid 19 yang menyebabkan kesakitan dan kematian.

Hal yang sangat penting untuk diketahui dan menjadi catatan yang sangat penting, ketersediaan vaksin di seluruh dunia masih terbatas sehingga pelaksanaan vaksinasi covid 19 dilakukan secara bertahap. Oleh sebab itu, pelaksanaan vaksinasi covid 19 tetap harus dibarengi dengan penerapan protokol Kesehatan

yang ketat, seperti menggunakan masker, mencuci tangan dan menjaga jarak aman minimal 1-2 meter. Hal ini tidak hanya berlaku di Indonesiasaja, namun di seluruh dunia pun mengalami dan harus melakukan hal yang sama untuk menjaga kesehatan Bersama.

Vaksinasi ini sangat penting, karena memiliki banyak manfaat, manfaatnya itu antaraa lain : Membentuk antibodi, membentuk hard immunity, mensukseskan program pemerintah

- Membentuk antibodi

Dilaksanakannya vaksinasi bertujuan untuk menjaga Kesehatan diri kita sendiri, yaitu membentuk suatu sistem pertahanan tubuh, ada sel memori, ada sel antibodi, tetapi jangan hanya mengandalkan dari vaksin saja, vaksin bisa secara bekerja optimal jika daya tahan tubuh kita juga baik. Jadi, terbentuknya antibodi bisa maksimal jika daya tahan tubuh kita bagus serta pola hidup sehat juga tetap berjalan. Vaksinasi bukan satu-satunya cara untuk menyelesaikan masalah pandemi saat ini, melainkan hanya salah satu dari banyaknya cara. Pegawai maupun pelaku usaha yang sudah divaksin tetap

menerapkan protokol Kesehatan dan menjaga pola hidup yang sehat.

- Membentuk herd immunity

Membentuk herd immunity yakni kekuatan maupun kekebalan pertahanan tubuh secara berkelompok agar orang yang sudah melakukan vaksinasi bisa melindungi saudara-saudaranya yang secara kondisi tidak bisa divaksin. Herd immunity minimal harus 70% yang sudah divaksin untuk melindungi 30% pegawai atau orang-orang di lingkungan sekitarnya yang tidak bisa divaksin.

- Mensukseskan program pemerintah

Tujuan yang selanjutnya adalah untuk mensukseskan program pemerintah terkait program vaksinasional Mengutip dari halaman WHO, memberi penjelasan bahwa kekebalan kelompok atau masyarakat (herd immunity), yang juga dikenal sebagai kekebalan populasi masyarakat, merupakan konsep yang digunakan untuk imunisasi, di mana pada suatu populasi atau kelompok bisa terlindung dari suatu virus tersebut. apabila suatu cakupan kelompok imunisasi tertentu bisa tercapai. Kekebalan kelompok atau masyarakat tercapai dengan cara melindungi diri sendiri serta orang lain dari virus, bukan

dengan cara menularkan orang lain terhadap virus tersebut.

Dengan melakukan Vaksinasi, dapat melatih sistem kekebalan kita untuk menghasilkan protein yang bisa melawan suatu penyakit, yang disebut 'antibodi', semisal jika kita terkena pada penyakit tertentu, hanya saja, perbedaan yang sangat penting adalah vaksinasi ini bekerja tanpa membuat kita sakit. Dalam konsep kekebalan dan kekuatan kelompok, sebagian besar penduduk yang diimunisasi, sehingga bisa menurunkan jumlah keseluruhan virus yang dapat menyebar ke seluruh populasi masyarakat. Jadi, tidak semua orang perlu diimunisasi agar terlindungi. Hal ini sangat membantu untuk memastikan bahwa kelompok-kelompok rentan yang tidak dapat diimunisasi tetap aman.

2. Pentingnya Vaksinasi Di Masa Pandemi Covid 19

Hingga saat ini virus covid 19 belum berakhir juga. Untuk mengurangi kasus yang semakin hari bertambah, pemberian vaksinasi terhadap COVID-19 mulai dilakukan pada semua kalangan. Pemerintah sangat menganjurkan agar semua masyarakat mendapatkannya.

Sejak adanya vaksinasi COVID-19 di Indonesia ini, sangat banyak masyarakat atau kelompok yang belum setuju akan anjuran

pemerintah untuk seruan diharuskannya menjalani vaksinasi COVID-19 bagi seluruh masyarakat. Padahal, pemberian vaksin ini dinilai sangatlah penting, pada masa seperti ini. Bukan saja hanya untuk melindungi masyarakat dari virus COVID-19, tetapi juga untuk memulihkan kondisi sosial dan kondisi ekonomi pada setiap negara yang terkena dampak pandemic.

Vaksinasi ini bertujuan untuk menjaga sistem kekebalan tubuh seseorang agar tubuh bisa mengenali bakteri dan dengan cepat melawan bakteri atau virus penyebab infeksi tersebut. Tujuan yang ingin dicapai dengan pemberian vaksin COVID-19 ini adalah menurunkan angka orang sakit dan angka kematian akibat virus ini. Walaupun tidak sepenuhnya bisa melindungi seseorang dari infeksi virus Corona, dilakukannya vaksinasi ini dapat mengurangi terjadinya gejala yang berat dan komplikasi akibat virus COVID-19. Selain itu, vaksinasi COVID-19 juga memiliki tujuan untuk mendorong terbentuknya herd immunity atau kekebalan kelompok masyarakat. Hal ini sangat penting karena ada sebagian orang yang tidak boleh melakukan vaksinasi karena alasan tertentu. Orang yang tidak dianjurkan untuk menerima vaksinasi atau tidak menjadi prioritas untuk vaksin COVID-19 antara lain adalah : anak-anak atau remaja yang berusia di bawah 18 tahun dan

orang yang menderita penyakit tertentu, misalnya diabetes atau hipertensi yang tidak terkontrol. Jadi, dengan melakukan vaksin COVID-19, anda tidak hanya melindungi diri sendiri, tetapi juga orang-orang di sekitar Anda yang tidak boleh melakukan vaksinasi sehingga belum memiliki kekebalan terhadap virus Corona.

a. Pentingnya menjaga daya tahan tubuh

Melakukan vaksinasi COVID-19 sangat membawa manfaat karena untuk melindungi dan juga menghindarkan kita dari adanya virus Corona. Tetapi, perlu kita semua ketahui bahwa vaksin ini tidak bisa diberikan kepada orang yang sedang sakit berat atau sudah terinfeksi virus Corona. Oleh karena itu, kita harus selalu mempertahankan daya tahan tubuh kita, baik ssambil menunggu giliran kita untuk diberikan vaksinasi maupun sesudah vaksinasinya. Hal tersebut karena dengan imunitas atau daya tahan tubuh yang kuat, kita tidak gampang sakit sehingga kesehatan tubuh kita tetap terjaga.

Ada banyak cara untuk meningkatkan daya tahan tubuh kita diantaranya yaitu : mengkonsumsi makanan bergizi, rajin berolahraga, minimalisirkan stress, dan juga beristirahat yang cukup. Selain dengan cara-

cara tersebut, kita juga dianjurkan mengkonsumsi produk herbal yang dapat meningkatkan imunitas tubuh, agar tubuh kita mempunyai daya tahan tubuh yang kuat.

Selain untuk menjaga daya tahan tubuh, kita semua juga perlu tetap menerapkan dan menjaga protokol kesehatan, baik selama menunggu giliran untuk divaksin maupun setelah mendapatkan vaksin tersebut. Di masapandemi ini sebisa mungkin juga hindari bepergian dan juga berkumpul dengan orang banyak. Vaksin COVID-19 diharapkan dapat menjadi solusi untuk menyudahi masalah pandemi yang telah memakan banyak korban jiwa serta melumpuhkan aktivitas masyarakat, dan kepedulian kita dalam adanya program vaksinasi ini akan sangat membantu pemulihan kondisi negara kita.

b. Menjaga kebersihan dan mentaati protokol Kesehatan

a. Menjaga kebersihan

Virus Covid 19 telah terparap ke semua orang hampir di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Ketika pandemi covid 19 berlangsung, banyak cara yang perlu kita

lakukan salah satunya adalah menjaga kesehatan diri & lingkungan sekitar. Jika kita tidak menjaga kebersihan dan Kesehatan diri maupun lingkungan sekitar, virus ini bisa menempel dari barang-barang yang kita pegang akan menjadi lebih gampang menularkan virus ke tubuh kita, menjaga kebersihan dan kesehatan diri harus bisa dijalankan agar penyebaran virus ini bisa berkurang atau bahkan dengan menjaga kebersihan dan Kesehatan diri virus pun akan susah untuk menyebar.

Berikut adalah cara untuk menjaga kebersihan agar terhindar dari virus & penyakit :

- Sering Mencuci tangan

Mencuci tangan secara rutin akan menjadi salah satu tips menjaga dan merawat kebersihan diri. Tentu saja akan ada banyak sekali kuman yang menempel pada tangan kita dan anggota badan kita yang lainnya, sangat penting sekali untuk menjaga kebersihan tangan serta anggota badan lainnya. Mencuci tangan dengan sabun adalah salah satu cara untuk menjaga kesehatan tubuh kita. Rutinlah mencuci tangan, seperti sebelum makan, setelah batuk atau bersin, setelah

memegang barang ditempat umum contohnya pegangan pintu, tangga, dll. Serta sangat diharuskannya mencuci tangan setelah dari luar rumah.

Selain rutin untuk mencuci tangan, untuk tetap menjaga Kesehatan dan kebersihan diri selama pandemi yaitu dengan mandi setiap hari, Sehingga semua kuman dan virus yang menempel di tubuh kita akan hilang, selain itu kotoran dan keringat juga akan bersih setelah kita mandi.

Kemudian melakukan gosok gigi minimal 2 kali sehari untuk menjaga mulut kita agar tetap bersih dan sehat. Membersihkan rambut secara rutin serta membersihkan kuku. Membersihkan kuku secara teratur adalah salah satu tips menjaga Kesehatan dan kebersihan diri. Selain itu juga, untuk menjaga Kesehatan dan kebersihan diri perlu kita melakukan hal-hal sebagai berikut :

- Siap Sedia Hand Sanitizer
- Tidak Sering Menyentuh Wajah
- Mempraktekkan etika bersin dan batuk
- Biasakan untuk menutup mulut dan hidung dengan tisu saat batuk. Jika
- Memakai Masker

- Membersihkan Permukaan Barang Yang Sering Disentuh
- Berolahraga
- Konsumsi makanan sehat dan bergizi
- Jaga Kebersihan Lingkungan
- Social Distancing (Menjaga Jarak)

Pastikan untuk jaga jarak paling tidak 1 – 2 meter. Untuk menghindari penularan virus disarankan untuk tidak banyak menghabiskan waktu diluar rumah jika tidak ada kepentingan.

Kesimpulannya : menjaga kebersihan dan kesehatan tubuh kita pada saat ini sangatlah penting. Mencegah sangat jauh lebih baik daripada mengobati terutama di masa pandemi seperti saat ini. Upaya-upaya untuk mencegah penularan Covid-19 adalah menerapkan perilaku bersih sehat, yaitu kita harus selalu :

1. Rutin mencuci tangan
2. Selalu memakai masker
3. Menjaga jarak, dan
4. Menghindari kerumunan

3. Mematuhi Protokol Kesehatan

- Tetap mentaati protokol kesehatan untuk menangkal pandemi Covid-19

Meski vaksinasi terus dilakukan oleh pemerintah, masyarakat tetap dihimbau untuk tetap melakukan disiplin dan menerapkan protokol Kesehatan. Sebab, dengan mentaati protokol Kesehatan dapat melindungi diri dari paparan covid 19. Pemerintah tengah melakukan sejumlah upaya untuk menangani pandemi covid 19 di sisi hulu dan hilir. Hal tersebut harus seiring dengan adanya upaya pencegahan. Untuk itu Menteri Kesehatan (menkes) budi gunadi sadikin mengajak semua pihak untuk proaktif dalam upaya pencegahan tersebut.

Pentingnya menjaga protokol Kesehatan untuk masyarakat sekitar di masa pandemi ini untuk pencegahan penularan covid 19. Terutama bagi pelaku usaha, dimana pelaku usaha selalu melakukan interaksi setiap harinya antaraa penjual dan pembeli.

Sejumlah pelaku usaha yang kami wawancarai di daerah sepatan mengatakan sangat penting menjaga kebersihan dan mentaati protokol Kesehatan di masa pandemi saat ini terutama memakai masker. Memakai masker pada masa pandemi ini

adalah suatu kebutuhan pokok dalam kehidupan sehari-hari. Pelaku usaha mengatakan masker sangat penting pada masa saat ini sebagai pencegahan penularan virus. Sejumlah pelaku usaha pada saat pandemi ini melakukan proses dengan cara memakai masker dan menyediakan hand sanitizer di tempat usahanya untuk para konsumen atau yang lainnya yang datang di tempat usahanya.

4. Pemasaran Lewat Media Elektronik

Pemasaran dengan media elektronik yang dilakukan secara intens dengan distributor Transaksi bisnis melalui media elektronik adalah suatu fenomena bisnis terbaru. Salah satu dari sekian banyaknya manfaat internet yaitu sebagai sarana atau tempat untuk mempublikasikan serta memasarkan baik produk barang atau jasa secara digital. Dilihat dari sisi finansial, pemasaran melalui media online sangat menjanjikan untuk peningkatan keuntungan usaha. Pandemi covid 19 memiliki dampak besar terhadap segala aspek dan sektor pada kehidupan terutama pada sektor ekonomi. Kehadiran covid 19 telah membuat situasi ekonomi di seluruh dunia memburuk. Pemerintah, mengakui virus covid 19 telah memberikan dampak yang sangat besar bagi perekonomian Indonesia. Hampir seluruh bidang

dalam kehidupan masyarakat mendapat tekanan ekonomi yang sangat besar. Indonesia mengalami efek domino yang sangat berat, dimana Kesehatan memukul sosial, sosial memukul ekonomi, dan ekonomi juga pasti akan mempengaruhi dari sektor keuangan terutamadari Lembaga-lembaga keuangan bank dan non bank.

Pada masa covid 19 ini, pemasaran online atau pemasaran menggunakan media elektronik dan digital menjadi pilihan. Akibat adanya pandemi virus covid 19 ini, tentu sangat mengganggu dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang sangat sebentar, cara pemasaran pun berubah apalagi Ketika diberlakukan social distancing dan pembatasan berskala besar (psbb) hingga saat ini peraturan PPKM. Para pelaku usaha harus bisa memutar otaknya agar bisa memasarkan produk atau jasa mereka kepada konsumen, sebagai strategi bertahan di masa pandemi virus corona ini. Para pelaku usaha mengoptimalkan cara dengan memaksimalkan pemasaran online melalui teknologi digital sebagai sarana komunikasi dan jual beli dengan konsumennya.

Agar tetap bertahan pada masa pandemi ini, para pelaku usaha harus bisa mengatasinya. Bisa dimulai dari fokus ke pemasaran digital melalui website baik yang dijadikan e-commerce, sosial media, penjualan melalui marketplace, dan membentuk tim reseller untuk menjual produkny

ataupun lain sebagainya. Pada masa pandemi virus covid 19 ini, para pelaku usaha harus cepat beradaptasi seiring dengan diberlakukannya peraturan-peraturan pemerintah mulai dari sosial distancing, psbb, hingga ppkm. Karena hal tersebut sudah pasti sangat mempengaruhi terhadap perilaku konsumen dalam berbelanja. Hal tersebut tentunya mendorong para pelaku usaha untuk mengatasinya dengan membuat strategi yang tepat, baik pada saat masa pandemi berlangsung, maupun setelah pandemi berakhir. Semua itu dilakukan Untuk mensukseskan pemasaran atau penjualan produk barang ataupun jasa pada masa covid 19 ini.

Pada masa kini menggunakan perkembangan teknologi komunikasi yg semakin canggih, pemilihan penggunaan pemasaran melalui media elektronika sebagai keliru satu pilihan primer yg dilakukan sang pelaku usaha, dalam ketika ini penggunaan media elektronika sudah sebagai pilihan primer pada penyampaian ataupun pencari informasi. Salah satu berdasarkan banyaknay kelebihan media umum merupakan mempunyai banyak potensi buat memajukan suatu usaha. Masyarakat Indonesia sanbat tertarik terhadap layanan media elektronika menciptakan aneka macam platfrom modern terus berdatangan ke Indonesia. Berbagai platform media umum baru terus diperkenalkan, menariknya hal tadi

selalu mendapatkan pangsa pasar yg pas diIndonesia.

Media elektronika sanggup dipakai buat melakukan komunikasi juga media pemasaran ataupun media kenaikan pangkat pada bisnis, membantu pemasaran produk jasa, berkomunikasi menggunakan pelanggan pemasok, melengkapi merk, mengurangi porto buat penjualan online. Pada era digital ini, media elektronika ketika ini sudah sebagai isu terkini pertama pada komunikasi juga mencari liputan seputar pemasaran. Media elektronika merupakan sebuah media online, menggunakan para penggunaannya sanggup menggunakan gampang berpartisipasi, berbagi, membentuk penemuan baru.

Media elektronika jua sanggup mempunyai fungsi potensial atau fungsi yg sangat krusial pada bisnis, yaitu mengidentifikasi atau mengetahui pelanggannya, mengadakan komunikasi antar penjual pembeli, memberikan liputan buat bisa mengetahui hal-hal yg disukai pelanggan, kehadiran pelanggan, interaksi antara pelanggan pelaku bisnis dari lokasi pola interaksi, reputasi bisnis dimata pelanggan menciptakan gerombolan ataupun populasi menggunakan memakai media elektronika antar pelanggan. Distribusi yg didukung sang teknologi pun

sanggup menaikkan kuantitas kualitas produk buat hingga ke tangan konsumen menggunakan baik terjamin.

Media elektronika yg ketika ini sebagai isu terkini mulai dari anak-anak belia hingga orang dewasa untuk mengekspresikan diri sebagai peluang sangat besar menjadi media iklan juga kenaikan pangkat pada berbisnis. Media elektronika tadi misalnya facebook, Instagram, twitter, whatsapp, lain sebagainya. Sekarang poly dimanfaatkan buat media berbisnis, baik berdasarkan produk-produk yg telah ternama sampai produk protes sendiri. Dengan internet para pelaku bisnis bisa menaruh harga pemasaran secara efisien, internet mempunyai jangkauan yg memluas, akses gampang porto yg murah. Hal ini terbukti menggunakan banyaknya bisnis yg mencoba menunjukkan aneka macam macam produk memakai media social yaitu menggunakan memakai media elektronika menjadi indera kenaikan pangkat .

Media elektro pula sanggup mempunyai fungsi potensial atau fungsi yg sangat krusial pada bisnis, yaitu mengidentifikasi atau mengetahui pelanggannya, mengadakan komunikasi antar penjual pembeli, memberikan

fakta buat bisa mengetahui hal-hal yg disukai pelanggan, kehadiran pelanggan, interaksi antara pelanggan pelaku bisnis dari lokasi pola interaksi, reputasi bisnis dimata pelanggan menciptakan gerombolan ataupun populasi menggunakan memakai media elektro antar pelanggan. Distribusi yg didukung sang teknologi pun bisa menaikkan kuantitas kualitas produk buat hingga ke tangan konsumen menggunakan baik terjamin.

Media elektro yg ketika ini sebagai musim mulai berdasarkan anak-anak belia hingga orang dewasa untuk mengekspresikan diri sebagai peluang yang sangat besar menjadi media iklan juga kenaikan pangkat pada berbisnis. Media elektro tadi misalnya facebook, Instagram, twitter, whatsapp, lain sebagainya. Sekarang poly dimanfaatkan buat media berbisnis, baik berdasarkan produk-produk yg telah ternama sampai produk protes sendiri. Dengan internet para pelaku bisnis bisa menaruh harga pemasaran secara efisien, internet mempunyai jangkauan yg memluas, akses gampang porto yg murah. Hal ini terbukti menggunakan banyaknya bisnis yg mencoba memperlihatkan banyak sekali macam produk memakai media social yaitu menggunakan memakai media elektro menjadi indera kenaikan pangkat . Media elektro memang sangat diminati para pelaku bisnis buat pengembangan bisnisnya.

Media social atau media elektro mempunyai efek yg sangat akbar , rakyat lebih cepat lebih sanggup mendapat fakta lewat internet. Lantaran adanya akses yg gampang cepat hal ini dimanfaatkan sang para pengusaha mini UMKM buat lebih berani mempromosikan produk - produknya lantaran jaringan internet sangat memluas nir terdapat batasan saat daerah sampai berakibat media pemasaran yg sangat efektif. Saat pandemi covid - 19 terjadi ketika masih berlangsung , jumlah tadi akan terus semakin tinggi seiring menggunakan adanya kebijakan social distancing yg menciptakan rakyat melakukan kegiatannya secara online. Oleh sebab, itu media social atau media elektro bisa dijadikan menjadi indera buat membuat mengoptimalkan suatu bisnis terutama bisnis mikro mini menengah khususnya buat mempromosikan bisnis – usahanya. Dengan adanya sosialisasi sistem pemasaran digital ini dibutuhkan para pelaku bisnis UMKM sanggup lebih mengoptimalkan menaikkan pengetahuan tentang sistem pemasaran digital atau sistem pemasaran online , lantaran menggunakan melalui sistem pemasaran digital atau sistem pemasaran online produk - produk berdasarkan UMKM akan bisa lebih dikenal sang rakyat , pemesanan sanggup dilakukan secara online ,

sebagai akibatnya bisa memudahkan pembeli pelaku bisnis UMKM pada bertransaksi jual beli pada tengah pandemi covid - 19 ketika ini .

Selain itu , dalam era globalisasi misalnya kini ini pula dikenal menjadi Era Ekonomi Baru (New Economy Era) , Era Ekonomi Digital (Digital Economy Era) . Era Ekonomi baru ditandai menggunakan adanya penerapan teknologi fakta pada pada menjalankan aktivitas ekonominya . Penerapan teknologi fakta yg diperlukan yaitu menggunakan contoh pemasaran produk UMKM melalui media umum facebook instagram buat Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Pengenalan penyuluhan sistem pemasaran digital atau sistem pemasaran online ini dipercaya lebih praktis , gampang cepat buat dilakukan. “Dibanding menggunakan sistem pemasaran digital manual hanya saja memang sistem pemasaran digital atau pemasaran online terdapat dampak positif negatifnya . Pemanfaatan media umum memang bisa menaruh kemudahan pada proses kenaikan pangkat jual beli yg dilakukan sang para UMKM buat memasarkan produknya dan bisa meminimalkan porto . Tetapi masih banyak juga pelaku bisnis UMKM yg kurang mengerti menggunakan pemanfaatan media umum buat memasarkan bisnisnya , mereka masih melakukan pemasaran secara tradisional

atau secara manual yaitu menggunakan memasarkan produk pribadi pada konsumen yg hanya mempunyai cakupan daerah yg masih mini . Biasanya merupakan pelaku bisnis pada kalangan orang tua yg belum mengetahui mengenai pemasaran online,” lantaran umumnya mereka kurang sanggup memahami mengetahui perkembangan teknologi . Atas latar belakang tadi.

Berdasarkan hasil sampel dan hasil wawancara yang saya lakukan pada sejumlah pelaku usaha menyimpulkan :

Vaksinasi penting dilakukan pada saat pandemi ini baik bagi masyarakat biasa maupun pelaku usaha, untuk menjaga dan menghindari penyebaran covid 19,

Begitupun dengan menjaga kebersihan dan mentaati protokol Kesehatan baik di lingkungan usaha maupun disekitarnya. Hal itu sangat penting juga karena virus itu disebarkan melalui lingkungan sekitar.

Melakukan pemasaran menggunakan media elektronik pada saat pandemi juga merupakan jalan pintas para pelaku usaha agar usahanya tetap berlangsung di masa pandemi ini karena adanya aturan pemerintah yang membatasi mobilitas.

Kebanyakan pelaku usaha yang saya ambil datanya menggunakan media elektronik sebagai

pemasaran di masa pandemi ini media elektronik yang digunakan seperti : facebook, Instagram, whatsapp.

Mereka mengakui menggunakan media sosial untuk pemasaran pada saat pandemi ini sangat menguntungkan dan juga bisa menambah penghasilan.

5. Promosi Menarik

Di zaman sekarang perkembangan era teknologi semakin pesat dan semakin canggih serta semakin melebarnya peluang bisnis. Saat ini kita sudah memasuki era dimana semua kegiatan dapat dilakukan secara online sehingga dapat dilakukan hanya dalam satu genggam. Kunci dalam sebuah bisnis yakni dengan melakukan promosi, diadakannya promosi agar bisnis dapat berjalan dengan lancar. Dengan demikian semua pelaku usaha harus mampu melakukan serta mempelajari promosi terhadap produk dengan tepat. Namun, untuk melakukan promosi bukan hal yang mudah dilakukan oleh semua pelaku usaha. Sebab, dalam melakukannya kita perlu menentukan sasaran atau target terhadap produk yang kita jual. Selain itu diperlukan metode yang efektif agar dapat meyakinkan bahwa produk yang dipasarkan akan laku dibeli. Apabila metode yang digunakan tidak tepat, maka akan menyebabkan pelaku usaha gulung tikar. Adapun

salah satu tujuan pelaku usaha dari dilakukannya promosi tersebut yakni untuk meningkatkan omzet penjualan.

Di masa pandemi covid 19 ini adanya era teknologi mampu memberikan keuntungan bagi para pelaku usaha. Adanya keuntungan tersebut dalam bentuk pemasaran produk atau jasa. Dalam rangka menghadapi kondisi pandemi saat ini yang belum berakhir, pandemi covid 19 sangat berpengaruh negatif terhadap kegiatan jual beli karena pandemi saat ini telah mengurangi aktivitas masyarakat untuk melakukan promosi dan pemasaran secara langsung. apabila seorang pelaku usaha ingin tetap bertahan dengan produk usahanya, maka banyak strategi yang harus ditempuh salah satunya yakni dengan melakukan promosi melalui media sosial. Sarana yang dipakai melalui media sosial seperti facebook, instagram, shoppie atau lainnya guna mempermudah usaha yang dijalankannya serta untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan. Pemasaran melalui sosmed dikenal sebagai *sosial media marketing*, yakni kumpulan media di Internet yang memiliki basis aplikasi yang membangun pondasi ideologi dan teknologi web 2.0 yang memungkinkan adanya interaksi antara produsen dan konsumen melalui komunikasi dua arah ini (Kaplan dan Haenlein, 2010).

Para pelaku usaha senantiasa berusaha menarik pelanggan yakni dengan

mendesainpromosi dengan menarik. Dengan demikian penjualan akan meningkat jika mampu melakukan promosi dengan baik dan benar. Dengan demikian kegiatan ini merupakan kegiatan jangka pendek yang dilakukan pelaku usaha dalam rangka menarik konsumen terhadap produk yang dijual (Sitorus and Utami, 2017). Dalam kegiatan usahanya pelaku usaha berusaha mengembangkan promosi untuk menginformasikan dan mempengaruhi konsumen. Pada umumnya konsumen menginginkan produk yang sesuai dan berkualitas dengan apa yang diinginkan sesuai kebutuhannya.

Terdapat dua jenis strategi promosi dalam penjualan yakni:

Push strategi

Strategi ini merupakan strategi yang difokuskan pada pengecer produk atau distributor, strategi ini dilakukan melalui strategi ritel yang bekerja sama untuk mempromosikan ritel.

Full strategi

Strategi ini merupakan strategi yang difokuskan pada konsumen. Adapun manfaat promosi adalah sebagai berikut:

- Untuk menarik perhatian pasar dengan cepat
- Untuk menjaga loyalitas konsumen
- Untuk meningkatkan brand awareness
- Untuk meningkatkan potensi penjualan produk

Dengan demikian besar harapan bagi pelaku usaha dalam promosi ini yakni tidak lain agar mendorong konsumen lebih banyak dalam menggunakan produk agar dapat melakukan pembelian dalam jumlah banyak serta mampu menarik pembeli terhadap persaingan produk.

Menurut pelaku usaha pada sebuah toko kerudung menyatakan bahwa media sosial merupakan sarana yang paling efektif untuk mempromosikan produk terkait dengan adanya pandemi saat ini, dikatakan efektif karena memiliki keuntungan tersendiri baik bagi penjual maupun pelanggan. Mengingat adanya PPKM saat ini yang telah ditetapkan pemerintah dan harus ditaati oleh masyarakat, dengan demikian banyaknya pelaku usaha yang memfasilitasi adanya promo ini melalui media sosial agar konsumen lebih nyaman berdiam diri di rumah sambil santai dengan memainkan handphone/hp untuk berbelanja secara online serta tidak

melanggar aturan pemerintah terkait PPKM tersebut.

6. Perencanaan Anggaran Secara Maksimal

Sebelum menjalankan usahanya, pelaku usaha banyak yang melakukan perencanaan awal seperti anggaran atau target yang ingin dicapai. Hal ini dilakukan untuk mempermudah pelaku usaha serta mampu meminimalisir pengeluaran biaya anggaran dalam kegiatan usahanya secara rutin di masapandemi saat ini. Tujuan adanya perencanaan anggaran tersebut agar mampu menunjukkan berapa banyak uang yang ingin kita dapatkan kemudian kita bandingkan dengan pengeluaran yang ingin kita dapatkan. Mungkin kebanyakan dari kita lebih banyaknya pengeluaran dibandingkan dengan pemasukan, terlebih di masasulit seperti ini.

Selain itu, dibutuhkan konsep untuk menjalankan usaha, karena usaha yang berhasil adalah usaha yang dijalankan dengan konsep, jadi dalam usaha harus ada yang namanya konsep. Diibaratkan seperti seorang penjahit jika ingin membuat baju maka harus dibuat pola terlebih dahulu, tentunya untuk mengetahui baju apa yang dihasilkan dari bentuk pola tersebut, dan pastinya dari baju

yang dihasilkan kita ingin hasil yang terbaik jika kita bandingkan dengan penjahit lainnya. Dengan demikian kita tahu bahwa untuk apa mengapa dan bagaimana usaha ini dijalankan.

Menurut bu Nurjanah seorang pedagang kaki lima yang berada di Sepatan anggaran yang didapat tidak maksimal selama pandemi ini, menurut keterangan beliau biasa membeli batu es 20 sampai 30 per hari kemudian selama adanya pppm ini beliau hanya membeli batu es 10 per hari saja, tentunya pendapatan itu akan mengurangi untuk keperluan biaya sehari-hari.

7. Menciptakan Inovasi Baru

Meningkatnya persaingan dalam berbagai hal, menyebabkan semakin bertambahnya kondisi ekonomi masyarakat, serta kemajuan ilmu teknologi. Sehingga akan mengalami perubahan terhadap produk kebutuhan masyarakat. Dengan demikian para pelaku usaha tetap berusaha mempertahankan diri agar usahanya bisa terus tumbuh dan berkembang. Demikian pula pelaku usaha memerlukan strategi yang mampu bertahan dalam bisnisnya salah satunya dengan menciptakan inovasi. Karena inovasi merupakan alat atau pondasi dalam rangka

menciptakan perubahan dalam bisnis pada suatu produk. Adanya inovasi juga sangat dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan industri apapun, terlebih saat situasi kritis pada pandemi saat ini.

Kini pandemi telah menurunkan banyak hal sehingga dampaknya terjadi pada semua sektor. Namun, inovasi bisa dilakukan untuk meningkatkan nilai produk atau menciptakan produk baru yang lebih baik bagi para konsumen. Tentunya hal ini membutuhkan modal dan strategi yang matang karena tidak mudah untuk dilakukan di tengah kondisi perekonomian kita disaat seperti ini. Direktur Eksekutif Apindo Danang Girindrawardana menyatakan kondisi saat pandemi sekarang ini banyak perusahaan besar yang bangkrut karena disebabkan adanya krisis ekonomi serta mereka tidak mampu untuk melakukan inovasi, terlebih saat ini negara kita harus tetap bertahan untuk menjaga perekonomian negara agar tidak semakin terpuruk. Adapun menurut kepala Badan Kebijakan Fiskal (BKF) kini bangkitnya senjata utama dalam dunia usaha saat tidak bisa hanya bergantung pada kebijakan fiskal dari pemerintah, akan tetapi juga pada kemampuan industri dalam berinovasi untuk menciptakan produk yang

mampu memenuhi kebutuhan serta keinginan masyarakat.

Di era pandemi seperti ini setiap industri dituntut untuk menarik perhatian pasar dengan cepat. Artinya kita sebagai pelaku usaha harus mampu menciptakan inovasi agar tetap berjalan usaha yang kita jalankan. Adapun salah satu bentuk inovasi yang digunakan dalam memasarkan produk yakni melalui media sosial. Seperti yang dilakukan oleh pak Iwan pedagang ATK di sebuah toko yang terletak di Sepatan. Beliau hanya memasarkan produk melalui facebook dan WA saja dengan cara menunjukkan produk dagangan yang dipasarkannya. Menurutnya, inovasi produk juga diperlukan demi mempertahankan usaha di tengah pandemi.

Selain itu, seorang pengusaha makanan dan minuman juga telah melakukan Inovasi, kini pengusaha tersebut telah memiliki brand yang sudah terkenal yaitu waroeng steak & shake, ia menyatakan bahwa perkembangan bisnis yang dijalaninya sangat menurun drastis semenjak adanya pandemi covid 19, serta adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang membatasi jam operasional restoran membuat

penjualan serta omzet yang dijalaninya menurun hingga 70 persen karena adanya aturan PPKM yang tidak membolehkan makan ditempat, dengan demikian mau tak mau pengusaha tersebut harus melakukan strategi agar bisnis yang dijalanikannya mampu bertahan. Selama pemberlakuan PPKM ia membuat inovasi untuk menjalankan usahanya yakni dengan menyediakan layanan *dine in your car* (makan di dalam mobil), jadi setiap karyawan restoran akan berjaga di area parkir untuk menunggu pelanggan yang ingin order dan mencatat orderan, kemudian pelanggan langsung membayarkannya setelah itu pesanan diantaraa dan pelanggan bisa makan di dalam mobil tanpa harus menunggu antrian.

Selain itu, owner juga menciptakan inovasi kembali yakni dengan mengeluarkan menu baru yaitu menu *healthy honey lime*. Menu *healthy* ini dianggap sebagai menu yang pas disaat seperti kondisi pandemi saat ini karena kesehatan masyarakat merupakan hal yang paling utama di masa kondisi seperti ini.

Daftar Pustaka

- Abdullah, Vera Iriani Dkk. (2021) *Tetap Kreatif Dan Inovatif Di Tengah Pandemi Covid 19 (Jilid 2)*. Pekalongan: Pt. Nasya Expanding Management.
- Ais, Rohadatul. (2020) *Komunikasi Efektif Di Masa Pandemi Covid 19 Pencegahan Penyebaran Covid 19 Di Era 4.0*. Tigaraksa Tangerang: Makmood Publishing.
- Amri, Andri, (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia*. Jurnal Brand, Volume 2 No.1
- Banjamahor, Astri Rumondang Dkk. (2021). *Manajemen Komunikasi Pemasaran*. Yayasan Kita Menulis.
- Burhanudin, Andi Ikkal Dkk. (2020). *Merajut Asa Ditengah Pandemi Covid 19 (Pandangan Akademis Unhas)*. Yogyakarta: Cv. Budi Utama.
- Harry, Sonny B. Harmadi, (2021). *Pengendalian Covid 19 Dengan 3m, 3t, Vaksinasi, Disiplin,*

Dan Konsisten (Satuan Tugas Penanganan Covid 19, 2021)

Fakultas Ilmu Kesehatan, Dosen. (2021). *Optimisme Menghadapi Tantangan Pandemi Covid 19*. Pekalongan: Pt. Nasya Expanding Management.

Kemdikbud. (2016). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Kurniawan, Yupi S. Dan R.R. Retno Ardianti, (2014). *Analisis Pengelolaan Sumber Daya Manusia Sektor Formal Dan Sektor Informal Di Jawa Timur*. Jurnal Agora Vo. 2, No. 1

Paramita. Ni Putu, Dewi, (2020). *Kebijakan Dan Peraturan Pemerintah Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Rangka Penegakan Hukum (Law Enforcement)*. Jurnal Hukum,

Permadi, Agni Hikmah Dkk, (2020). *Bisnis Umkm Ditengah Pandemi: Kajian Komunikasi Pemasaran*. Surabaya: Unitomo Press.

Rahmawanti, Intan Nur Dan Rukiyah Lubis. (2014). *Win-Win Solution Sengketa Konsumen*. Yogyakarta: Medpress Digital.

Tandra, Hans. (2020) *Virus Corona Baru Covid 19*. Yogyakarta: Andi Offset

Undang-Undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan.

Winarti, Cici “*Pemanfaatan Social Media Oleh Umkm Dalam Memasarkan Produk Di Masa Pandemic Covid 19*”

Admin Web,” *Pentingnya Vaksinasi Di Masa Pandemic Covid 19*” Diakses Dari Rsd.Sampangkab.Go.Id . pada Tanggal 08 Maret 2021, Pukul 08:39

Aryanto, Agus” *Ditengah Covid 19, Pemasaran Online Dan Digital Branding Menjadi Pilihan*” Diakses Dari Wartaekonomi.Co.Id Pada Tanggal 14 April 2020, Pukul 09:50 Wib.

Bank Indonesia, “kebijakan Moneter Triwulan II”, diakses dari :
<https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/Laporan-Kebijakan-Moneter-Triwulan-II-2021.aspx> , pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 20.00

Catriana, Elsa. *Mengintip Inovasi Misugaru Dan Waroeng Steak & Shake Menghadapi Pandemi,*

[https://Money.Kompas.Com/Read/2021/08/14/121400226/Mengintip-Inovasi-Misugaru-Dan-Waroeng-Steak-Shake-Menghadapi-Pandemi?Page=All](https://money.kompas.com/read/2021/08/14/121400226/mengintip-inovasi-misugaru-dan-waroeng-steak-shake-menghadapi-pandemi?page=all) Diakses Pada 17 Agustus 2021 Pukul 19:55

Chaterine, Rahel Narda. *Ketua Mpr: Pandemi Memaksa Kita Beradaptasi Dengan Kebiasaan Baru, Belajar Dan Bekerja Dari Rumah,*

[https://Nasional.Kompas.Com/Read/2021/08/16/11184251/Ketua-Mpr-Pandemi-Memaksa-Kita-Beradaptasi-Dengan-Kebiasaan-Baru-Belajar-Dan](https://nasional.kompas.com/read/2021/08/16/11184251/ketua-mpr-pandemi-memaksa-kita-beradaptasi-dengan-kebiasaan-baru-belajar-dan) Diakses Pada 16 Agustus 2021 Pukul 15:34

Distribusi Menjadi Masalah Besar Di Negara Kepulauan “ ([Distribusi Menjadi Masalah Besar Di Negara Kepulauan \(Simplidots.Com\)](http://Simplidots.Com), Diakses Pada 30 Agustus 2021, Pukul 18.00)

Mendistribusikan Barang Dan Jasa” ([Mendistribusikan Barang Dan Jasa \(Ub.Ac.Id\)](http://Ub.Ac.Id), Diakses Pada 30 Agustus 2021, Pukul 17.15)

Setiawan, Sakina Rakhma Diah. *Iindustri Jadi Kunci Bertahan Dimasa Pandemi*, <https://Money.Kompas.Com/Read/2020/06/22/201232826/Inovasi-Jadi-Kunci-Industri-Bertahan-Di-Masa-Pandemi?Page=All>, Diakses Pada 17 Agustus Pukul 15:07

Tantangan Distribusi Logistic Pada Masa Pandemi Covid-19” ([Powerpoint Presentation \(Aprindo.Or.Id\)](#), Diakses Pada 30 Agustus 2021, Pukul 20.14)

Pengertian Danjenis Distribusi” ([Pengertian Dan Jenis Distribusi \(Detik.Com\)](#), Diakses Pada 30 Agustus 2021, Pukul 16.40)

Pengertian Biaya Produksi, Contoh, Dan Cara Menghitungnya” ([Pengertian Biaya Produksi, Contoh, Dan Cara Menghitungnya \(Accurate.Id\)](#), Diakses Pada 30 Agustus 2021, 16.23)

BIOGRAFI PENULIS



Nurhayati lahir di tangerang pada tanggal 15 mei 2000. Penulis merupakan anak ketiga dari empat bersaudara dari pasangan solehah dan mursin. Saat ini penulis tinggal di kp. Cayur RT/RW 04/01 Desa sindangsono kecamatan sindang jaya

kabupaten tangerang bangen. Pendidikan yang penulis tempuh yautu SDN Sindangsono III, pondok pesantren modern daarul muttaqien 2, MAN 2 KAB.Tangerang dengan jurusan ilmu pengetahuan sosial dan kini melanjutkan pendidikan S1 program studi perbankan syariah pada fakultas Ekonomi dan bisnis islam di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sampai sekarang.



Nurun Nihayah lahir di Tangerang pada tanggal 10 Desember 2001. Penulis merupakan anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan H. Nurdin dan Aliyah. Saat ini penulis tinggal di kp. Bom Rt/Rw 15/06 Ds. Jenggot

Kecamatan mekar baru Kabupaten Tangerang Banten. Pendidikan yang penulis tempuh yaitu SDN Tegal Sari, SMPN 1 Mekar baru, MAN 4 Tangerang dengan jurusan ilmu pengetahuan sosial dan kini melanjutkan pendidikan S1 Program studi ekonomi syariah pada fakultas ekonomi dan bisnis islam di UIN sultan maulana hasanuddin Banten sampai sekarang.



Peny Desty Riyana lahir di Tangerang pada tanggal 26 Desember 1999. Penulis merupakan anak ke-4 dari empat bersaudara dari pasangan Marjan Marjuki dan Satimah. Saat ini penulis tinggal di kp. Besar

Rt14/Rw 007 Desa kp. Besar kec. Teluk naga kab.

Tangerang- Banten. Penulis menempuh pendidikan di SDN Kp. Besar 1, SMP N1 Teluk naga, SMA Nusantara Unggul pondok modern Daarul Hikmah dan saat ini sedang melanjutkan pendidikan S1 program studi Perbankan Syariah di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten



Nur Ajjah, lahir di Tangerang pada tanggal 03 Desember 1999 dari pasangan ayah Jumhari dan Ibu Rusmini. Sejak kecil tinggal di pulo gantung Kecamatan Sukadiri Tangerang Banten. Menempuh pendidikan sekolah dasar di SDN

Gantung 2, sekolah menengah pertama di SMPN 1 Sepatan dan sekolah menengah atas di MAN 3 Tangerang. Saat ini sedang menempuh pendidikan strata satu di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten dengan Prodi Perbankan Syariah.

LAMPIRAN

