

**KEBERLANGSUNGAN USAHA MEBEL DI DESA SUWAWAL PADA
MASA PANDEMI COVID-19**



**Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata 1
pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu
Pendidikan**

Oleh:

ZULIANA DIAN SAFITRI

A210170228

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

**KEBERLANGSUNGAN USAHA MEBEL DI DESA SUWAWAL PADA
MASA PANDEMI COVID-19**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh,

ZULIANA DIAN SAFITRI

A210170228

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh :

Dosen

Pembimbing



Surya Jatmika, S. Pd., M.Pd

NIDN. 0602059201

HALAMAN PENGESAHAN
KEBERLANGSUNGAN USAHA MEBEL DI DESA SUWAWAL PADA
MASA PANDEMI COVID-19

Oleh:
Zuliana Dian Safitri
A210170228


Telah Dipertahankan di Depan Penguji
Pada hari Kamis, 15 Desember 2022
Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Susunan Dewan Penguji :

1. Surya Jatmika, S.Pd., M.Pd ()
(Ketua Dewan Penguji)
2. Drs. Joko Suwandi, M.Pd ()
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Dhany Efiti Sari, S.Pd., M.Pd ()
(Anggota II Dewan Penguji)

Dekan,




Prof. Dr. Sutama, M.Pd
NIDN. 0007016002

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam artikel publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepengetahuan saya juga terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan diatas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 05 Desember 2022

Yang membuat pernyataan



ZULIANA DIAN SAFITRI
NIM: A210170228

KEBERLANGSUNGAN USAHA MEBEL DI DESA SUWAWAL PADA MASA PANDEMI COVID-19

Abstrak

Penelitian bertujuan untuk mendeskripsikan keberlangsungan usaha mebel di Desa Suwawal pada masa pandemi *covid-19* dan mendeskripsikan strategi mempertahankan usaha mebel di Desa Suwawal pada masa pandemi *covid-19*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah lima usaha mebel kecil di Desa Suwawal yang sudah berdiri kurang lebih lima tahun. Teknik analisis data dengan cara kondensasi data, penyajian data, kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Usaha mebel di Desa Suwawal menghadapi beberapa tantangan dalam menjaga keberlangsungan usaha diantaranya mengalami penurunan penjualan, kesulitan mengelola modal usaha, mengalami pengurangan keuntungan, kesulitan membayar gaji karyawan. 2) Beberapa strategi usaha mebel di Desa Suwawal untuk mempertahankan usaha diantaranya melakukan promosi baik secara *offline* maupun secara *online*, tetap menjaga kualitas produk mebel, meningkatkan pelayanan terhadap konsumen..

Kata Kunci: Mebel, Keberlangsungan Usaha, Pandemi

Abstract

The research aims to describe the sustainability of the furniture business in Suwawal Village during the COVID-19 pandemic and to describe strategies for maintaining the furniture business in Suwawal Village during the COVID-19 pandemic. This study uses a qualitative approach with a case study design. Collecting data through observation, interviews, and documentation The subjects in this study were five small furniture businesses in Suwawal Village, which had been established for about five years. Data analysis techniques by way of data condensation, data presentation, and conclusions The results of this study indicate that: 1) The furniture business in Suwawal Village faces several challenges in maintaining business continuity, including decreased sales, difficulty managing venture capital, decreased profits, difficulty paying employee salaries. 2) Several strategies for the furniture business in Suwawal Village to maintain business include conducting promotions both offline and online, maintaining the quality of furniture products, and improving service to consumers.

Keywords: Furniture, Business Sustainability, Pandemic

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran yang cukup penting dalam perkembangan dan pertumbuhan ekonomi khususnya di Indonesia. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Republik Indonesia (RI) mencatat pada Desember 2018, kontribusi 60 juta unit UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) adalah sebesar 60,34% dan mampu membantu penyerapan tenaga kerja hingga 97% dari total tenaga kerja nasional (Bappenas, 2019).

UMKM diharapkan terus berperan dalam upaya menanggulangi pengangguran yang terus meningkat setiap tahunnya. Salah satu UMKM yang masih eksis sampai sekarang ini adalah usaha mebel. Usaha mebel merupakan usaha yang bergerak di bidang furniture. Memproduksi berbagai jenis furniture, misalnya dipan, lemari, meja, kursi (CoWorking, 2020). Ketika berkunjung ke rumah-rumah tetangga, terutama di daerah pinggiran kota, maka mereka dengan bangga menunjukkan mebel Jepara. Industri ukiran Jepara telah lama dikenal secara lokal dan internasional. Reputasinya telah menarik banyak kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan produksi dan pengolahan kayu, terutama pembuatan furnitur (Roda, 2007).

Coronavirus disease that was discovered 2019 (Covid-19) adalah penyakit yang disebabkan oleh virus *corona* baru yang disebut *SARS-Cov-2*, yang menginfeksi saluran pernafasan. *World Health Organization* (WHO) pertama kali mengetahui virus baru ini pada 31 Desember 2019 di Wuhan, Republik Rakyat Cina. Gejala yang paling umum yaitu demam, flu, batuk kering, kelelahan (WHO, 2020). Dengan adanya virus *corona*, berdampak pada berbagai sektor, salah satunya berdampak pada sektor perekonomian. UMKM menjadi bagian yang sangat terdampak dalam krisis ini memperhatikan kontribusi UMKM terhadap jumlah unit usaha, sumbangan Produk Domestik Bruto (PDB), serapan tenaga kerja, ekspor dan investasi terhadap perekonomian Indonesia yang sangat besar dan signifikan, maka menjadi perhatian penting bagi pemerintah untuk membantu dalam memulihkan dan membangkitkan UMKM di Indonesia dengan berbagai bantuan dan kebijakan pemerintah yang dapat mendukung bisnis UMKM (Thaha, 2020).

Salah satu UMKM yang terdampak yaitu usaha mebel. Dengan adanya virus *corona* yang begitu cepat, maka pemerintah mengeluarkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), dan menghimbau para perantau tidak mudik pada hari raya idul fitri. Kebijakan tersebut berdampak pada UMKM pengrajin mebel yakni omzet penjualan yang menurun, penurunan pesanan, penurunan produksi, bahkan ada yang berhenti total penjualan dan produksi (Winanto, 2020).

Menurut Alfrian & Pitaloka (2020) terdapat empat strategi bertahan UMKM, yang didalamnya termasuk usaha mebel. Yang pertama UMKM perlu mempelajari tentang digital marketing seperti membuat media promosi melalui media sosial, kedua UMKM perlu memperkuat sumber daya manusia dengan cara memberikan pelatihan mengenai era globalisasi dan teknologi, ketiga UMKM perlu melakukan inovasi kreatif untuk membuat konsumen tertarik membeli suatu produk pada masa pandemi, keempat UMKM perlu meningkatkan pelayanan kepada konsumen dengan lebih detail dan menjamin kebersihan dan keamanan produk. Diera serba digital pelaku industri dituntut untuk memanfaatkan media digital untuk memasarkan produknya agar dapat dijangkau masyarakat luas (Suranto et al., 2022).

Berdasarkan hasil pengamatan awal, pandemi Covid-19 berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha mebel di Desa Suwawal. Pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan penjualan mencapai 40% hingga 60% karena pesanan produk mebel berkurang selama pandemi. Pemilik usaha mebel di Desa Suwawal juga mengalami kesulitan mengelola modal usaha, karena tidak memiliki laporan keuangan sehingga tidak diketahui dengan pasti keluar masuknya modal. Dengan terjadinya penurunan penjualan mengakibatkan keuntungan yang diperoleh pengusaha mebel di Desa Suwawal juga mengalami penurunan lebih dari 50%. Untuk itu diperlukan strategi bertahan untuk usaha mebel khususnya di Desa Suwawal agar tidak mengalami gulung tikar. Untuk itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai keberlangsungan usaha mebel yang berada di Desa Suwawal, yang terletak di Kabupaten Jepara, dan juga untuk mengetahui strategi bertahan usaha mebel di masa pandemi Covid-19.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Suwawal, Kecamatan Mlonggo, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Subjek dari penelitian ini adalah lima orang pelaku usaha mebel di Desa Suwawal, dengan kriteria usaha mebel kecil yang sudah berdiri selama kurang lebih lima tahun. Pengumpulan data dilakukan pada bulan Desember 2021, analisis data dilakukan pada bulan Desember 2021 hingga Januari 2022, penulisan laporan dilaksanakan pada bulan Januari 2022 hingga Desember 2022.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara mendalam dan terstruktur kepada subjek penelitian dengan pedoman yang telah dibuat untuk mendapat data tentang dampak yang dihadapi oleh pengusaha mebel, keberlangsungan usaha mebel, dan strategi mempertahankan usaha mebel di Desa Suwawal pada masa pandemi Covid-19. Selain itu observasi juga dilakukan oleh peneliti, meliputi pengamatan terkait dengan tingkah laku atau kebiasaan yang dilakukan oleh pengusaha mebel di Desa Suwawal terkait dengan aktivitas yang berkaitan dengan keberlangsungan usahanya. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nota penjualan, nota pembelian bahan baku, data omzet penjualan, laporan keuangan.

Dalam memenuhi keabsahan data penelitian ini menggunakan triangulasi dengan sumber. Peneliti menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi dalam memenuhi keabsahan data. Setelah peneliti melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti yaitu peneliti melakukan penelitian kembali untuk mencocokkan data yang diperoleh dari informan satu dengan informan yang lainnya, melakukan observasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan yang sama namun dalam waktu yang berbeda. Teknik analisis data dilaksanakan dengan model analisis (Miles et al., 2014), yaitu : (1) *data condensation*, pada penelitian kali ini pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi secara langsung pada pelaku usaha mebel di Desa Suwawal untuk mendapatkan data sesuai dengan rumusan masalah

yang telah ditentukan oleh peneliti. (2) *data display*, dalam penelitian ini peneliti akan menyajikan data hasil dari wawancara, observasi dan dokumentasi dengan runtutan fokus penelitian yang sudah ada dalam bentuk uraian. (3) *conclusion drawing/verification*, dalam penelitian ini peneliti akan menarik kesimpulan berdasarkan data-data yang telah disusun dan didukung dengan bukti yang valid serta dapat dipertanggung jawabkan.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 HASIL PENELITIAN

3.1.1 Keberlangsungan Usaha Mebel Di Desa Suwawal Pada Masa Pandemi Covid-19

Di masa pandemi yang terjadi saat ini, mengakibatkan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan penjualan. Penjualan mengalami penurunan sebesar 40% hingga 60%. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Seperti yang disampaikan oleh Bapak AS selaku pemilik usaha mebel I, beliau mengatakan bahwa:

“Kira-kira penjualan berkurang 40% sampai 60%, ya karena itu tadi tidak bisa kirim barang, pengiriman tersendat.”

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak SM selaku pemilik usaha mebel II, berikut pernyataannya:

“Kondisinya ya sepi mbak, pesanannya sepi, penjualannya menurun.”

Hal ini juga seperti yang diutarakan oleh Bapak H selaku pemilik usaha mebel III, berikut pernyataannya:

“Penjualannya menurun mbak dibandingkan sebelum pandemi.”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal, para pemilik usaha mebel menyatakan bahwa penjualan mengalami penurunan hingga 50% selama pandemi. Selain itu pemilik usaha mebel di Desa Suwawal juga mengalami kesulitan dalam mengelola modal usaha. Karena tidak memiliki laporan keuangan sehingga tidak

diketahui dengan pasti keluar masuknya aliran modal. Hal ini sesuai dengan wawancara yang dilakukan dengan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Seperti yang disampaikan oleh Bapak H selaku pemilik usaha mebel III, berikut pernyataannya:

“Tentu saja di masa pandemi ini mengalami banyak kesulitan mbak. Mulai dari kurangnya modal, pesanan juga menurun. Modal dari uang pribadi. Solusinya berhemat mbak, pokoknya jangan boros. Misalnya membeli barang-barang yang tidak perlu, itu jangan dilakukan.”

Sama halnya dengan pernyataan dari Bapak SL selaku pemilik usaha mebel IV, berikut pernyataannya:

“Selama pandemi ini kondisinya cukup kesulitan. Kalau saya sih saya gadaikan BPKB motor mbak, sama perhiasan istri saya. Tidak bisa kirim sampe 4 bulan berturut-turut, jadinya tidak ada pemasukan. Cuma mebel kecil-kecilan masih bisa bertahan saja sudah alhamdulillah mbak”

Hal ini diperkuat dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak R selaku pemilik usaha mebel V, berikut pernyataannya:

“Menyisihkan dana darurat mbak, jangan membeli bahan-bahan yang sekiranya masih ada stoknya, jangan belanja yang tidak begitu penting. Sangat kesulitan, apalagi selama pandemi ini mengalami kekurangan modal, ya sebisa mungkin dicukupkan uangnya untuk keperluan usaha dan keperluan sehari-hari.”

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal, para pemilik usaha mebel menyatakan bahwa kondisi usaha mebel yang dijalankan mengalami kesulitan mendapatkan maupun mengelola modal usaha. Barang yang sudah jadi tidak bisa dikirim, mengakibatkan tidak ada pemasukan. Di sisi lain pemilik usaha mebel harus tetap membayar gaji karyawan. Hal ini diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kesulitan dalam memperoleh maupun mengelola modal usaha.

Adapun upaya-upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha mebel di Desa Suwawal untuk mengatasi kekurangan modal yaitu, yang pertama menyisihkan dana darurat. Di masa pandemi, dana darurat sangat penting dibandingkan dengan pengeluaran lain yang dibutuhkan. Dana darurat ini berguna apabila

usaha tidak berjalan sesuai rencana. Yang kedua, melakukan pinjaman ke bank, ketika membutuhkan modal tambahan usaha, banyak orang yang memilih jalan untuk mengambil pinjaman ke bank. Selain prosesnya yang cepat, *plafon* yang diberikan bank juga besar. Yang ketiga, menggadaikan barang berharga. Solusi cepat untuk mendapatkan modal tambahan tanpa harus meminjam di bank yaitu dengan menggadaikan barang berharga. Barang-barang berharga yang bisa digadaikan antara lain, sertifikat tanah, BPKB mobil dan motor, emas, perhiasan.

Di masa pandemi yang terjadi saat ini juga berdampak pada keuntungan yang diperoleh pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kesulitan memperoleh keuntungan. Hal ini sesuai dengan wawancara yang dilakukan peneliti dengan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Seperti yang disampaikan oleh pemilik usaha mebel I, berikut pernyataannya:

“Mendapatkan bahan bakunya si tidak kesulitan mbak, kesulitannya lebih mengarah ke keuangannya, keuntungannya menurun kira-kira 40%.”

Hal serupa juga disampaikan oleh pemilik usaha mebel II, berikut pernyataannya:

“iya mbak kesulitan memperoleh keuntungan, soalnya kan pesannya sepi mbak”

Hal senada juga disampaikan oleh pemilik usaha mebel III, berikut pernyataannya:

“Ya paling kesulitannya keuangannya itu mbak penjualan menurun sehingga keuntungan juga menurun”

Selain dari sisi modal dan keuntungan, ada faktor lain yang tidak kalah penting yaitu karyawan/ Sumber Daya Manusia (SDM). Tanpa karyawan, usaha tidak dapat berjalan dengan baik. Karyawan yang berkualitas akan mendapatkan hasil yang berkualitas pula. Di masa pandemi para pemilik usaha mebel merasa kesulitan untuk mempertahankan karyawan. Terlebih lagi para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kesulitan keuangan, yang mengakibatkan kesulitan untuk membayar gaji karyawan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara

dengan pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Seperti yang disampaikan oleh pemilik usaha mebel I, berikut pernyataannya:

“Mengalami kesulitan mbak, sebisa mungkin dipertahankan karyawannya. Caranya ya tetap membayar gaji tepat waktu, diusahakan selalu tepat waktu, pakai tabungan pribadi, yang penting karyawan saya gak kabur semua mbak.”

Hal serupa juga disampaikan oleh pemilik usaha mebel II, berikut pernyataannya:

“Sangat kesulitan mbak. Caranya ya tetap membayar gaji karyawan. Penjualan menurun mbak dibandingkan dengan sebelum pandemi”

Hal senada disampaikan oleh pemilik usaha mebel III, berikut pernyataannya:

“Kesulitan mbak. Caranya ya diusahakan tetap membayar gaji, saya hutang ke bank untuk membayar gaji karyawan.”

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal, dapat disimpulkan bahwa usaha mebel di Desa Suwawal mengalami banyak kesulitan di masa pandemi yang terjadi sekarang ini, terutama pada masalah keuangan. Bahkan untuk makan sehari-hari pun mengalami kekurangan. Sedangkan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal harus tetap membayar gaji karyawan. Terganggunya keberlangsungan usaha mebel di Desa Suwawal mengakibatkan pemilik usaha mebel merasa kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Untuk mengatasinya, pemilik usaha mebel di Desa Suwawal menggunakan uang pribadinya untuk tetap membayarkan gaji karyawan dengan tepat waktu

Selain menggunakan uang pribadi, para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal juga melakukan pinjaman bank. Hal ini diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, untuk mempertahankan karyawan, para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengupayakan tetap membayar gaji karyawan tepat waktu.

3.1.2 Strategi Mempertahankan Usaha Mebel Di Desa Suwawal Pada Masa Pandemi *Covid-19*

Dalam pengelolaan usaha mebel selama pandemi tentu saja mengalami banyak kendala, mulai dari penurunan pesanan, yang mengakibatkan keuntungan juga menurun, kurangnya modal usaha, barang yang sudah jadi tidak bisa dikirim. Untuk itu dibutuhkan strategi yang tepat untuk mempertahankan usaha mebel. Setiap pemilik usaha mebel tentu saja memiliki strategi yang berbeda-beda sesuai dengan yang mereka yakini. Strategi yang dilakukan yaitu dengan mengedepankan kualitas produk mebel tetap terjaga, melakukan promosi, ada pula yang memberhentikan sementara karyawannya, dan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal. Seperti yang disampaikan oleh pemilik usaha mebel I, berikut pernyataannya:

“Kendalanya banyak mbak. Gara-gara pandemi pesannya menurun, terus kekurangan modal juga, tidak bisa kirim barang. Promosi mbak, seperti yang saya bilang tadi saya promosikan lewat *whatsapp*, minta tolong temen-temen juga untuk ikut mempromosikan produk saya. Terus kalau misal ada yang tanya-tanya tentang produk ya sebisa mungkin harus bersikap ramah, supaya konsumen merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan, agar konsumen tidak mengurungkan niatnya untuk membeli produk. Ya kurang lebih itu mbak strateginya”

Hal ini senada dengan pernyataan pemilik usaha mebel II, berikut pernyataannya:

“kendalanya di modalnya mbak. Kekurangan modal, terus penjualan juga menurun. Promosinya dikencengin lagi mbak. Apalagi dengan adanya pandemi ini orang-orang kebanyakan diam di rumah, biasanya kalau udah di rumah pasti bakal pegang hp. Itu bisa dimanfaatkan pemilik usaha mebel seperti saya ini untuk melakukan promosi secara *online*”

Dari hasil wawancara yang sudah diuraikan di atas diperoleh hasil bahwa para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kendala di masa pandemi. Pesanan yang mengalami penurunan mengakibatkan keuntungan menurun. Selain itu pemilik usaha mebel di Desa Suwawal juga memiliki kendala pada modal usaha. Bahkan untuk membayar gaji karyawan saja sulit. Dengan kondisi usaha mebel yang mengalami penurunan, maka dibutuhkan strategi untuk mempertahankannya.

Strategi atau upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha mebel di Desa Suwawal antara lain, yang pertama melakukan promosi, promosi merupakan

suatu kegiatan yang dilakukan untuk menawarkan produk atau jasa. Para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mempromosikan produknya secara *online* dan *offline*. Di era serba *digital* saat ini promosi online sangat diminati, baik oleh pelaku usaha kecil, menengah, maupun perusahaan besar. Promosi *online* yang dilakukan pemilik usaha mebel dengan menggunakan media sosial *whatsapp* dan *facebook*. Hal ini diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti yaitu pemilik usaha mebel di Desa Suwawal memanfaatkan media sosial untuk melakukan promosi secara *online*. Selain promosi *online*, pemilik usaha mebel juga melakukan promosi secara *offline*, yaitu dengan cara menawarkan secara langsung kepada konsumen dari mulut ke mulut. Strategi yang kedua yaitu meningkatkan kualitas produk. Saat membeli, konsumen pasti akan melihat terlebih dahulu kualitas produknya seperti apa. Kualitas produk yang diberikan harus sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Dan yang ketiga yaitu meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Cara untuk meningkatkan pelayanan dengan komunikasi. Banyak usaha yang kehilangan pelanggan karena tidak dapat berkomunikasi dengan baik pada konsumen. Padahal komunikasi merupakan hal dasar untuk meyakinkan konsumen agar membeli produk yang dijual. Selain komunikasi, pengusaha harus memiliki sikap ramah terhadap konsumen. Ketika konsumen mengalami kendala tentang produk atau bingung tentang produk yang akan dibeli, maka sebagai pemilik usaha sudah seharusnya menjawab dan mengarahkan konsumen dengan ramah, agar konsumen merasa nyaman.

3.2 PEMBAHASAN

3.2.1 Keberlangsungan Usaha Mebel di Desa Suwawal pada Pandemi Covid-19

Keberlangsungan usaha merupakan suatu kondisi dimana suatu perusahaan dapat mempertahankan perusahaannya agar tetap beroperasi, yang berlandaskan pada kondisi ekonomi yang terjadi pada dunia usaha. Selama pandemi Covid-19 pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan penjualan. Penjualan mengalami penurunan sebesar 40% hingga 60% selama

pandemi. Diperkuat oleh penelitian dari Hardilawati (2020) menyatakan dalam penelitiannya ditengah covid-19 ini, penjualan secara langsung umumnya mengalami penurunan dikarenakan pola masyarakat yang lebih banyak berdiam dirumah. Untuk mempertahankan penjualan di masa pandemi perlu dilakukan promosi. Promosi penting bagi sebuah usaha. Selama pandemi pemilik usaha mebel di Desa Suwawal melakukan secara *online*. Akan tetapi promosi yang dilakukan belum maksimal.

Pemilik usaha mebel di Desa Suwawal menawarkan produknya melalui aplikasi *whatsapp* dan *facebook* dengan menggunakan akun pribadi, karena belum memiliki akun khusus untuk mempromosikan produknya. Dengan harapan penjualan mengalami peningkatan di masa pandemi. Hal tersebut sejalan oleh penelitian dari Rosmadi (2021) menyatakan dalam penelitiannya pemanfaatan internet dan media sosial sebagai bagian dari strategi pemasaran sudah sangat tepat apalagi di saat pandemi covid-19 ini.

Kesulitan lain yang muncul yaitu kesulitan dalam memperoleh maupun mengelola modal usaha, dikarenakan kurangnya kemampuan pemilik usaha mebel dalam mengelola modal, mengakibatkan pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kekurangan modal usaha. Hal tersebut diperkuat oleh Rosita (2020) dalam penelitiannya menyatakan para pengusaha mengalami penurunan penjualan hingga kesulitan modal selama pandemi.

Untuk mengatasi kekurangan modal tersebut, pemilik usaha mebel di Desa Suwawal menggunakan dana pribadi sebagai tambahan modal usaha. Dari hasil telaah dokumentasi pemilik usaha mebel di Desa Suwawal tidak memiliki laporan keuangan, karena kebanyakan dalam melakukan transaksi tidak menggunakan nota, sehingga tidak diketahui dengan pasti aliran modal usaha.

Pemilik usaha mebel di Desa Suwawal juga mengalami penurunan keuntungan selama pandemi Covid-19. Dari hasil wawancara dan observasi dengan pemilik usaha mebel di Desa Suwawal selama pandemi Covid-19 ini mengalami penurunan keuntungan lebih dari 50%. Hal ini dikarenakan pesanan produk mebel menurun, sehingga berdampak pada keuntungan yg diperoleh mengalami penurunan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hardilawati (2020) menyatakan dalam penelitiannya ditengah Pandemi covid-19 yang dialami di Indonesia khususnya, banyak menurunkan omzet penjualan UMKM. Diperkuat oleh Rosita (2020) dalam penelitiannya menyatakan penyebaran Covid-19 yang sangat cepat berdampak pada perlambatan ekonomi global khususnya di Indonesia. Banyak pelaku UMKM meliburkan karyawannya bahkan menutup sementara usahanya. Salah satu penyebabnya adalah penurunan omzet penjualan.

Di masa pandemi pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami kesulitan dalam mempertahankan karyawan karena proses keuangan yang tidak lancar mengakibatkan kesulitan dalam membayar gaji karyawan. Untuk mengatasi hal tersebut, pemilik usaha mebel di Desa Suwawal menggunakan dana pribadi untuk memenuhi kewajiban pembayaran gaji karyawan. Hal ini diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, untuk membayar gaji karyawan, para pemilik usaha mebel di Desa Suwawal menggunakan dana pribadi untuk membayar gaji karyawan tepat waktu.

Karyawan atau Sumber Daya Manusia (SDM) sangat penting bagi keberlangsungan usaha di masa pandemi. SDM perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha, karena untuk mengatasi berbagai masalah diperlukan SDM yang kompeten. Hal tersebut didukung oleh penelitian dari Ubaidillah (2020) dalam penelitiannya menyatakan Sumber Daya Manusia (SDM) berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha pada masa pandemi *Covid-19*. SDM perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha untuk menjaga keberlangsungan usaha dalam situasi apapun. Karena SDM yang berkompeten adalah solusi dari masalah-masalah yang terjadi.

3.2.2 Strategi Mempertahankan Usaha Mebel di Desa Suwawal pada Masa Pandemi Covid-19

Dalam pengelolaan usaha mebel di Desa Suwawal selama pandemi tentu saja mengalami banyak kendala, diantaranya penjualan menurun, karena pesanan mengalami penurunan, yang mengakibatkan keuntungan juga menurun. Faktor lain yang menjadi kendala yaitu kekurangan modal usaha, pengiriman

barang tersendat karena PPKM. Untuk itu dibutuhkan strategi yang tepat untuk mempertahankan usaha mebel di masa pandemi yang terjadi sekarang ini. Beberapa strategi yang diterapkan oleh usaha mebel di Desa Suwawal yang pertama promosi secara *online/digital marketing*, berdasarkan hasil observasi pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan penjualan selama pandemi. Salah satu strategi yang dilakukan untuk mempertahankan penjualan usaha mebel yaitu dengan melakukan promosi. Promosi dilakukan baik secara *online* maupun *offline*.

Promosi secara *online* dilakukan dengan memanfaatkan internet dan media sosial. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Rosmadi (2021) mengatakan dalam penelitiannya untuk mempertahankan kelangsungan usaha kecil (UMKM) pemanfaatan internet dan media sosial merupakan strategi yang sangat tepat di tengah pandemi Covid-19 ini. Pemilik usaha mebel di Desa Suwawal memanfaatkan media sosial *whatsapp* dan *facebook* sebagai media untuk promosi. Diharapkan penjualan akan mengalami kenaikan. Dikuatkan dengan hasil penelitian dari Winanto (2020) dalam penelitiannya mengatakan strategi pengrajin *furniture* untuk memperluas pasar melalui jejaring sosial dan kerjasama dengan rekan-rekan seperti penjual *furniture online* memungkinkan untuk mencapai tujuan meningkatkan pendapatan dan mengurangi risiko kerugian. Akan tetapi pemilik usaha mebel di Desa Suwawal belum maksimal dalam memanfaatkan media sosial dan internet sebagai sarana promosi. Karena kurangnya kemampuan dan pemahaman dalam menggunakan media sosial. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rohmah et al., 2020) kendala yang dihadapi dalam menerapkan strategi pemasaran selama pandemi COVID-19 yaitu kurang efektifnya promosi melalui media sosial.

Kedua perbaikan kualitas produk mebel, kualitas produk merupakan aspek penting yang perlu dipertahankan oleh pemilik usaha mebel. Perbaikan kualitas produk ini dilakukan dengan mengutamakan konsumen. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Nugraheni et al. (2020) menyatakan dalam penelitiannya hal yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mempertahankan usahanya adalah dengan memperbaiki kualitas produk. Di masa pandemi yang

terjadi saat ini pemilik usaha mebel di Desa Suwawal tetap mempertahankan kualitas produk-produknya, dan akan terus berinovasi dengan *update* desain terbaru sesuai dengan permintaan konsumen dan trend masa kini. Menurut Hardilawati (2020) menyatakan dalam penelitiannya penting untuk UMKM melakukan perbaikan kualitas produk secara berkala dengan menyesuaikan kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen.

Ketiga meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, di masa pandemi yang terjadi sekarang ini penting bagi pemilik usaha mebel untuk dapat mempertahankan konsumen. Pelayanan dibutuhkan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Menurut Hardilawati (2020) dalam penelitiannya mengatakan pelayanan yang baik akan dapat membentuk kepercayaan konsumen sehingga dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan membentuk loyalitas konsumen. Di masa pandemi yang terjadi sekarang ini, kepercayaan konsumen menjadi salah satu faktor penting dalam keberlangsungan usaha. Cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pelayanan yaitu dengan komunikasi. Banyak usaha yang kehilangan pelanggan karena tidak dapat berkomunikasi dengan baik pada konsumen. Padahal komunikasi merupakan hal dasar untuk meyakinkan konsumen agar membeli produk yang dijual. Selain komunikasi, pengusaha harus memiliki sikap ramah terhadap konsumen. Ketika konsumen mengalami kendala tentang produk atau bingung tentang produk yang akan dibeli, maka sebagai pemilik usaha sudah seharusnya menjawab dan mengarahkan konsumen dengan ramah, agar konsumen merasa nyaman.

4. PENUTUP

Keberlangsungan usaha mebel di Desa Suwawal mengalami beberapa permasalahan, yakni: pertama kesulitan dalam mengelola modal usaha, dikarenakan kurangnya kemampuan pemilik usaha mebel dalam mengelola modal, mengakibatkan pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan penjualan mencapai 40% hingga 60%. Kedua mengalami kesulitan dalam mengelola modal usaha. Ketiga pemilik usaha mebel di Desa Suwawal mengalami penurunan keuntungan mencapai lebih dari 50%. Keempat mengalami kesulitan

membayar gaji karyawan, karena aliran keuangan yang tidak lancar mengakibatkan kesulitan dalam membayar gaji karyawan.

Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mempertahankan usaha mebel di Desa Suwawal. Diantaranya yaitu: pertama, melakukan promosi secara *online*. Kedua, tetap menjaga kualitas produk mebel. Ketiga, meningkatkan pelayanan terhadap konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Bappenas. (2019). *IDF 2019: Modernisasi Umkm Atasi Permasalahan Masyarakat, Bantu Perekonomian Nasional*. <https://www.bappenas.go.id/id/berita-dan-siaran-pers/idf-2019-modernisasi-umkm-atasi-permasalahan-masyarakat-bantu-perekonomian-nasional/>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3 ed.). USA: SAGE Publication, inc.
- Nugraheni, A. P., Pramdyastuti, O. L., & Sunaningsih, S. N. (2020). Strategy Of Smes In The Covid-19 Pandemic Period. *Jurnal Akuntansi & Perpajakan Jayakarta*, 2(1), 45–52.
- Rohmah, W., Shafa, T., Nugroho, P., Syah, M. F. J., & Jamal, F. N. (2020). Implementing Marketing Strategy During The Covid-19 Pandemic. *International Conference on Education Innovation and Social Science (ICEISS)*. 450–455.
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109–120. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.380>
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127.
- Suranto, S., Efita Sari, D., Narimo, S., Ulfatun, T., Hadi Mustofa, R., Suwandi, J., Fahmi Johan Syah, M., Jatmika, S., Nur Wahyudi, T., Chairil Asmawan, M., Annang Setiyawan, Y., & Azhar Hendawan, H. (2022). Optimalisasi Penggunaan Digital Marketing Melalui Sosial Media Dan E-Commerce Pada Industri Kecil Menengah Di Desa Kingkang, Kabupaten Klaten. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 123–136. <http://ejurnal.ikipgribojonegoro.ac.id/index.php/J-ABDIPAMAS>
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 147–153.
- Ubaidillah, M. (2020). Menjaga keberlangsungan UMKM pada masa wabah Covid-19. *Inventory : Jurnal Akuntansi*, 4(1), 14–21.
- Winanto, A. R. (2020). Strategi Pengembangan Pengrajin Mebel Di Masa Pandemi Covid-19. *Riset Ekonomi Pembangunan*, 5(2), 226–236. <https://doi.org/10.31002/rep.v5i2.2804>