

**DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA
*ANJOSIA COFFEE LAMPUNG***

(Skripsi)

Oleh

Dini Putri Ramadhani

NPM 1616051028



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

DAMPAK PANDEMI *COVID-19* TERHADAP PENDAPATAN USAHA *ANJOSIA COFFEE LAMPUNG*

Oleh:

Dini Putri Ramadhani

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak pandemi *Covid-19* pada pendapatan usaha *Anjosia Coffee* Lampung sebagai salah satu pelaku usaha di Bandar Lampung, dengan jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif kualitatif. Data yang didapatkan dalam penelitian ini bersumber dari informan yang merupakan pihak internal pelaku usaha. Teknik pengumpulan data penelitian ini melalui metode wawancara mendalam, studi pustaka, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pembatasan aktivitas masyarakat untuk mengurangi penyebaran virus *Covid-19* memberikan dampak bagi semua bidang kehidupan masyarakat, salah satunya pada pelaku usaha. Sebagai salah satu pelaku usaha yang merasakan dampak tersebut adalah *Anjosia coffee Lampung* yang mengalami penurunan produksi kopi, penjualan dan pengurangan tenaga kerja dan sangat berdampak pada pendapatan mencapai hingga 90%.

Kata Kunci: Dampak Covid-19, Pendapatan Usaha.

ABSTRACT

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON ANJOSIA LAMPUNG COFFEE BUSINESS INCOME

By:

Dini Putri Ramadhani

This study aims to determine the impact of the Covid-19 pandemic on Anjosia Coffee Lampung's business income as one of the business actors in Bandar Lampung, with the type of research used, namely qualitative descriptive research. The data obtained in this study comes from informants who are internal parties to business actors. This research data collection technique through in-depth interviews, literature study, observation and documentation. The data analysis technique used is data reduction. The data validation technique in this study uses source triangulation. The results of this study indicate that the existence of restrictions on community activities to reduce the spread of the Covid-19 virus has an impact on all areas of people's lives, one of which is on business actors. As one of the business actors who felt the impact was Anjosia coffee Lampung which experienced a decline in coffee production, sales and a reduction in workforce and had a significant impact on income reaching up to 90%.

Keywords: *Impact of Covid-19, Business Income.*

**Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha
Anjosia Coffe Lampung**

Dini Putri Ramadhani

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA ILMU ADMINISTRASI BISNIS**

Pada

**Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

Judul Skripsi : **DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP
PENDAPATAN USAHA ANJOSIA COFFEE
LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : **Dini Putri Ramadhani**

Nomor Pokok Mahasiswa : **1616051028**

Program Studi : **Ilmu Administrasi Bisnis**

Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



1. Komisi Pembimbing

Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.
NIP. 19740918 200112 1 001

2. Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.
NIP. 19740918 200112 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.**

Penguji 1 : **Deddy Aprilani, S.A.N., M.A.**

Penguji 2 : **Hartono, S.Sos., M.A.**

2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dra. Ida Nurhaida, M.Si.
NIP. 19610807 198703 2001



Tanggal Lulus Ujian Skripsi: 21 Juni 2023

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di tulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 21 Juni 2023
Yang membuat pernyataan,



Dini Putri Ramadhani
NPM 1616051028

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Dini Putri Ramadhani yang dilahirkan di Bandar Lampung, pada tanggal 26 Januari 1997 sebagai anak pertama dari dua bersaudara pasangan Bapak Isril dan Hema Malini. Penulis memiliki 1 orang saudara laki – laki yang bernama Farhan Darmawan. Latar belakang pendidikan yang ditempuh penulis yaitu

menyelesaikan pendidikan di TK Karya Utama, Tanjung Senang Bandar Lampung pada tahun 2003. Kemudian melanjutkan Pendidikan di SD Al-Azhar 1 Bandar Lampung tahun 2009, dan melanjutkan pendidikan di Madrasah Tsanawiyah Negeri 2 Bandar Lampung tahun 2012. Selanjutnya pendidikan diteruskan di SMA Al-Azhar 3 pada tahun lulus 2015.

Pada tahun 2016, penulis terdaftar sebagai mahasiswi Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Selama menjadi mahasiswi, penulis aktif menjadi anggota dalam organisasi Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di desa Way Mili, Kecamatan Gunung Pelindung, Kabupaten Lampung Timur pada periode I tahun 2019. Penulis menjalankan Praktek Kerja Lapangan di PT Penta Valent dari bulan Juli-Agustus 2019.

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al-Baqarah, 2:256)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.

Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

“Kelemahan terbesar kita adalah menyerah.

Cara paling tepat untuk sukses adalah selalu mencoba satu kali lagi.”

~Thomas A. Edison~

PERSEMBAHAN

Teriring Alhamdulillah Rabbil 'Alamin, dengan mengucap puji dan syukur kehadirat Allah SWT, kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Papa dan Alm. Mama, Yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do' yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cintaku untuk kalian mama papa. Terimakasih mama atas cinta yang begitu besar darimu. Sungguh aku mencintaimu karena Allah.
2. Untuk adiku, Yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, senyum dan do'anya untuk keberhasilan ini, terimakasih dan rasa sayangku untuk mu.
3. Untuk Ibu, selalu memberikan dukungan, cinta dan kasih sayang yang diberikan untukku.
4. keluarga besarku di Tanjung Enim terimakasih atas dukungan, do'a, cinta yang telah diberikan kepadaku.
5. Sahabat-sahabat terbaikku yang selalu mendoakan dan mendukungku demi kesuksesan dan keberhasilanku ini.
6. Dosen pembimbing dan penguji yang sangat berjasa membimbingku. Seluruh dosen dan staf di jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Lampung yang telah mendukung, membimbing, serta memberikan ilmu yang sangat berguna untukku.
7. Almamaterku yang sangat kucintai dan kubanggakan.

SANWACANA

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat, semoga kita semua mendapatkan syafa'at beliau di Yaumul Akhir kelak. Skripsi dengan judul **“Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Anjosia Coffee Lampung”** merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Administrasi Bisnis di Universitas Lampung. Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini telah mendapatkan bimbingan, bantuan, dukungan dan arahan dari berbagai pihak. Maka dari itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Untuk yang paling berharga keluarga tercinta, Papa, (Alm) mama, adek dan ibu yang selalu mendukung serta mendoakan langkah baik yang kupilih. Terima kasih atas segala jerih payah dan tenaga yang terbuang demi mendukungku disetiap jalan yang kupilih. Semua pengorbanan kalian tidak akan bisa terukur oleh apapun.
2. Ibu Dra. Ida Nurhaida, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
3. Bapak Dr. Dedy Hermawan, S.Sos., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kerjasama Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
4. Bapak Dr. Arif Sugiono, S.Sos., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Umum dan Keuangan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.

5. Bapak Dr. Robi Cahyadi K., M.A, selaku Wakil Dekan Bidang Kamahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
6. Bapak Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc., selaku Ketua Jurusan dan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
7. Bapak Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B., selaku Sekertaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
8. Bapak Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing Utama yang sangat baik kepada penulis dan peduli serta perhatian kepada semua anak bimbingan untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih telah bersedia meluangkan waktu, memberikan masukan, saran, motivasi, dan arahan dalam proses penyelesaian skripsi ini. Serta selalu memberikan pemahaman ketika penulis bingung dalam proses bimbingan. Semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT atas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis selama melakukan proses bimbingan skripsi.
9. Bapak Deddy Aprilani, S.A.N., M.A., selaku Dosen Penguji Pertama yang telah bersedia meluangkan waktunya, memberikan arahan, memberikan masukan yang sangat baik untuk skripsi penulis dan membantu penulis untuk lebih memahami skripsi yang sudah ditulis. Semoga senantiasa dalam lindungan Allah SWT dan semoga semua kebaikan yang diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT.
10. Bapak Hartono, S.Sos., M.A. selaku Dosen Penguji Kedua yang telah bersedia meluangkan waktunya, memberikan arahan, memberikan masukan yang sangat baik untuk skripsi penulis dan membantu penulis untuk lebih memahami skripsi yang sudah ditulis. Semoga senantiasa dalam lindungan Allah SWT dan semoga semua kebaikan yang diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT.
11. Seluruh dosen dan staf Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang selama ini telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bantuan yang berharga bagi penulis.

12. Seluruh staf Tata Usaha, Pegawai FISIP Unila terkhusus Pak Bambang, Mba Arie, Ibu Mertayana, Bang Reza, dan Mbak In yang telah banyak membantu dalam tahapan keakademikan baik kuliah maupun skripsi.
13. Untuk keluarga besarku tersayang, Nenek Umi, Embah, Bunda Ita Abang Bunda Yeni, Om Hendri, Om Cokdin, Om Anas, Pakuwo Hendra, Bulek Wiwid dan adek-adek sepupuku terima kasih sudah jadi penyemangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini dan penyemangat untuk bekerja. Semoga kalian semua selalu dalam lindungan Allah SWT. Untuk keluarga besarku dari papa terima kasih atas dukungan dan semangatnya dalam menyelesaikan tugas akhir kuliah
14. Untuk sahabat-sahabatku Mba Intan, Ikhsan, Mia, Siti, Jingga, Reva, Elly, Anita, Zia, Lutfi, Ara, Lili, (Alm) Asep dan Tiwi yang sudah mendoakan dan menyemangati dalam menyelesaikan perkuliahan ini.
15. Untuk teman PKL MBKM dari Angkatan-16 Amalia Oktarena, terimakasih ocha sudah selalu bantu Dini, semoga lancar selalu niat baiknya apapun itu. Serta semoga kalian semua selalu dalam lindungan Allah SWT.
16. Terimakasih juga kepada seluruh pejuang skripsi bagian akhir ABI Angkatan 2016, Nilam, Eksa, Deni, Kak Ida, Kak Gisela Ai, Intan, Lulu, Komang dan Widi. Terima kasih sudah selalu berjuang dengan semangat teman-teman. Semoga setiap hal baik yang kalian cita-citakan tercapai. Serta semoga selalu dalam lindungan Tuhan.
17. Almamater tercinta Universitas Lampung.
Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, akan tetapi besar harapan semoga skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat untuk semuanya. Terimakasih yang sudah mendukung dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Bandar Lampung, 21 Juni 2023

Penulis

Dini Putri Ramadhani

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Masalah	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pendapatan.....	8
2.1.1 Pengertian Pendapatan	8
2.1.2 Macam-Macam Pendapatan.....	9
2.1.3 Sumber-Sumber Pendapatan.....	9
2.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan.....	10
2.1.5 Indikator Pendapatan	14
2.2 Teori Wirausaha	15
2.2.1 Pengertian Wirausaha	15
2.2.2 Karakteristik Wirausaha	16
2.2.3 Aspek Kewirausahaan	19
2.3 Teori Produksi	19
2.3.1 Pengertian Produksi.....	19
2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi.....	20
2.4 Teori Tenaga Kerja.....	22
2.4.1 Pengertian Tenaga Kerja	22
2.4.2 Klasifikasi Tenaga Kerja	22
2.4.3 Permintaan Tenaga Kerja	24
2.4.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja....	24
2.5 Teori Penjualan.....	26
2.5.1 Pengertian Penjualan	26
2.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	27
2.6 Penelitian Terdahulu.....	31
2.7 Kerang Pemikiran.....	33

III. METODE PENELITIAN

3.2 Jenis Penelitian.....	37
3.2 Lokasi Penelitian.....	37
3.3 Fokus Penelitian.....	37
3.4 Informan Penelitian.....	38
3.5 Sumber Data dan Jenis Data	38
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.7 Teknik Analisa Data	41
3.8 Teknik Keabsahan Data	42

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum.....	44
4.1.1 Gambaran Umum Anjosia Coffee Lampung.....	44
4.1.2 Visi dan Misi Anjosia Coffee Lampung	45
4.1.3 Struktur Organisasi Anjosia Coffee Lampung	45
4.1.4 Produk Anjosia Coffee Lampung	46
4.2 Data Informan dan Triangulasi Sumber.....	48
4.2.1 Informan Penelitian.....	48
4.2.2 Triangulasi Sumber	48
4.3 Hasil Penelitian	61
4.3.1 Pendapatan Usaha pada Anjosia Coffee Lampung.....	61
4.3.2 Penjualan Produk pada Anjosia Coffee Lampung.....	64
4.3.3 Produksi Produk pada Anjosia Coffee Lampung.....	70
4.3.4 Tenaga Kerja pada Anjosia Coffee Lampung	74

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	78
5.2 Saran	78

DAFTAR PUSTAKA

79

LAMPIRAN.....

83

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Jenis dan Varian Produk Anjosia Coffee	6
2. Kerangka Pemikiran	36
3. Rumah Produksi Anjosia Coffee Lampung	42
4. Struktur Organisasi Anjosia Coffee Lampung	45
5. Produk Anjosia Coffee Lampung	46
6. Data Pendapatan Sebelum Covid-19, Saat Covid-19 dan Setelah Covid-19 Anjosia Coffee Lampung	62
7. Data Penjualan kopi Sebelum Covid-19, Saat Covid-19 dan Setelah Covid-19 Anjosia Coffee Lampung	65
8. Data Produksi kopi Sebelum Covid-19, Saat Covid-19 dan Setelah Covid-19 Anjosia Coffee Lampung	71
9. Data Penjualan kopi Sebelum Covid-19, Saat Covid-19 dan Setelah Covid-19 Anjosia Coffee Lampung	72

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah UMKM Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022	4
2. Jenis Usaha di Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022.....	5
3. Bentuk Usaha di Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022	5
4. Penelitian Terdahulu	31
5. Data Informan Penelitian	48
6. Triangulasi Sumber tentang Dampak Covid-19.....	48
7. Triangulasi Sumber tentang Upaya Anjosia Coffee Lampung Menghadapi Covid-19	48
8. Triangulasi Sumber tentang Peran Pemerintah dalam Membantu Pengembangan Usaha UMKM	49
9. Triangulasi Sumber tentang Program Pemerintah Mempertahankan UMKM Selama Pandemi Covid-19.....	49
10. Triangulasi Sumber tentang Bahan Baku Kopi Selama Pandemi Covid-19	50
11. Triangulasi Sumber tentang Kebijakan Pemerintah Terkait dengan PSBB atau PPKM Berdampak pada Sulitnya UMKM mendapatkan Bahan Baku Khususnya Kopi	51
12. Triangulasi Sumber tentang Strategi Anjosia Coffee Lampung dalam Meningkatkan Produksi Kopi Selama Pandemi dan Sesudah Pandemi Covid-19	51
13. Triangulasi Sumber tentang Kualitas Produk Anjosia Coffee Lampung.....	52
14. Triangulasi Sumber tentang Permintaan Anjosia Coffee Lampung Sudah Mulai Stabil Seiring dengan Sudah Berakhirnya Pandemi Covid-19	53
15. Triangulasi Sumber tentang Volume Penjualan di Anjosia Coffee Lampung	54
16. Triangulasi Sumber tentang Kenaikan dan Penurunan Laba di Anjosia Coffee Lampung Sebelum dan Sesudah Covid-19	54

17. Triangulasi Sumber tentang Target Laba Anjosia Coffee Lampung	55
18. Triangulasi Sumber tentang Pertumbuhan Anjosia Coffee Lampung Setelah Pandemi Covid-19.....	56
19. Triangulasi Sumber tentang Persaingan Usaha Anjosia Coffee Lampung Dengan Pelaku Usaha Kopi Lain.....	57
20. Triangulasi Sumber tentang Jumlah Karyawan Anjosia Coffee Lampung	58
21. Triangulasi Sumber tentang Pengurangan Karyawan Anjosia Coffee Lampung Selama Pandemi Covid-19	59
22. Triangulasi Sumber tentang Kebutuhan Tenaga Kerja Pada Sektor UMKM	59
23. Triangulasi Sumber tentang produktivitas Karyawan	60
24. Triangulasi Sumber tentang Sinergisitas antara Pimpinan dengan	
25. Karyawan Anjosia Coffee Lampung	60

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejarah *Coronavirus* bermula pada laporan dari munculnya kasus *pneumonia* misterius pertama kali di Wuhan, Provinsi Hubei pada Desember 2019, penularan kasus ini masih belum diketahui pasti sumbernya dari mana, tetapi kasus ini dikaitkan dengan pasar ikan di Wuhan. Terdapat lima pasien yang dirawat dengan *Acute Respiratory Distress Syndrome* (ARDS) pada tanggal 18 Desember hingga 29 Desember 2019. Selanjutnya kasus ini meningkat dengan pesat, ditandai dengan dilaporkannya sebanyak 44 kasus sejak 31 Desember 2019 hingga 3 Januari 2020. Berselang satu bulan, penyakit ini telah menyebar di berbagai provinsi lain di China, Thailand, Jepang, dan Korea Selatan.

Penyakit ini dinamakan sementara sebagai 2019 *novel coronavirus* (2019-nCoV). Kemudian WHO mengumumkan nama baru pada 11 Februari 2020 yaitu *Coronavirus Disease (Covid-19)* yang disebabkan oleh virus *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus-2* (SARS-CoV-2). Virus ini dapat menular dari manusia ke manusia dan telah menyebar secara luas di China dan lebih dari 190 negara dan wilayah lainnya. Pada 12 Maret 2020 kemudian diumumkan sebagai pandemi oleh WHO sampai tanggal akhir tahun 2020, terdapat 634.835 kasus dan 33.106 jumlah kematian di seluruh dunia termasuk Indonesia, (Nugroho, 2020).

Pandemi *Covid-19* di Indonesia terdeteksi untuk pertama kali pada tanggal 2 Maret 2020, yang ditandai dengan ditemukannya dua orang yang terkonfirmasi tertular dari seorang warga negara Jepang. Selanjutnya pada tanggal 9 April, pandemi telah menyebar ke 34 provinsi di antaranya : Jawa Timur, DKI Jakarta, Sulawesi Selatan dan Lampung merupakan provinsi paling terpapar. Untuk itu pemerintah

melakukan berbagai upaya pencegahan agar pandemi tidak menyebarpun dilakukan dan dikampanyekan. Setidaknya ada dua cara yang menjadi kunci pengendalian penularan dan penyebaran *Covid-19* yaitu dengan menjaga jarak dan mencuci tangan dengan sabun. Berdasarkan data dari Kementerian Kesehatan Republik Indonesia jumlah penduduk terpapar terus menerus meningkat pada akhir tahun 2021 jumlah penduduk yang terpapar positif *Covid-19* yang tersebar diberbagai provinsi di Indonesia termasuk di Lampung yang berjumlah 1.399.382 jiwa dan jumlah kematian 42.227 jiwa penduduk Indonesia, (Budiman, 2022).

Provinsi Lampung merupakan salah satu provinsi yang juga paling terpapar pandemi *Covid-19* sampai bulan Januari 2023 jumlah pasien yang terkonfirmasi positif *Covid-19* ada sebanyak 76.842 orang dengan jumlah kematian sebanyak 4.212 orang yang terbesar di seluruh kabupaten/kota di Provinsi Lampung, dari 16 kabupaten/kota yang paling terpapar adalah Kota Bandar Lampung di mana ada sebanyak 18.241 orang positif *Covid-19* dengan jumlah kematian mencapai 849 orang, (<https://covid19.lampungprov.go.id/>, diakses pada 14 Januari 2022).

Tingginya kasus *Covid-19* di Bandar Lampung membuat pemerintah Kota Bandar Lampung mengeluarkan instruksi kebijakan publik Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) pertama kali berlaku pada 11 Januari 25 Januari 2021. Adanya kebijakan tersebut berdampak pada pola konsumsi masyarakat, yang cenderung untuk tidak melakukan kegiatan perjalanan atau pariwisata dan lebih cenderung meningkatkan konsumsi pada barang-barang kebutuhan pokok yang dianggap penting sebagai antisipasi terjadinya pembatasan pergerakan manusia. Secara keseluruhan, tingkat konsumsi akan cenderung turun karena harga yang berubah akibat mahalnya biaya transportasi dan logistik barang. Menurunnya tingkat konsumsi tersebut akan berdampak pada sektor perdagangan.

Menurut Syaiful (2020), dampak besar pandemi *Covid-19* dimulai dari melemahnya konsumsi rumah tangga atau melemahnya daya beli karena sektor daya beli rumah tangga memberikan pengaruh sekitar 60% terhadap naiknya sebuah ekonomi. Selanjutnya pandemi *Covid-19* ini menimbulkan adanya ketidakpastian, kapan akan berakhir akibatnya dalam bidang bidang investasi juga

ikut melemah dan berimplikasi terhadap berhentinya sebuah usaha. Sementara itu pada perekonomian nasional adalah pelemahan ekonomi sehingga menyebabkan harga komoditas turun. Besarnya dampak *Covid-19* pada perekonomian maka pemerintah mempercepat pemulihan di semua sektor khususnya ekonomi melalui percepatan program vaksinasi, ada program pemulihan ekonomi nasional, pemberian Bantuan Langsung Tunai (BLT) dan bantuan modal bagi pelaku usaha.

Perlaku usaha yang kemudian dapat dikategorikan dalam Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berperan sangat penting dalam usaha pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, baik di negara-negara yang sedang berkembang seperti Indonesia tetapi juga di negara-negara maju. Di Indonesia sendiri peran Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) meliputi berbagai bidang baik sebagai motor penggerak pembangunan dan pertumbuhan sektor ekonomi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) juga dapat menyelesaikan permasalahan pengangguran karena dapat menyediakan lapangan kerja yang luas. Usaha yang mikro yang terus berkembang tentu akan menyerap banyak tenaga kerja. Semakin banyak Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) maka makin baik juga pertumbuhan ekonomi dan berkurangnya pengangguran serta berperan aktif secara strategis dalam membantu upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran maka sektor Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ini dapat berperan sangat penting pada masa *Covid-19* ini, (Sarfiyah, 2021).

Dampak dari *Covid-19* yang dialami oleh pelaku usaha secara umum yang *pertama* adalah penjualan yang menurun dikarenakan berkurangnya aktifitas masyarakat di luar sehingga daya beli konsumen juga berkurang. *Kedua*, karena penjualan yang menurun mengakibatkan hambatan pada perputaran modal. *Ketiga*, aktifitas distribusi terhambat akibat adanya pengurangan aktifitas dan keterbatasan untuk masuk ke wilayah-wilayah tertentu. *Keempat*, adanya keterbatasan bahan baku karena sebagai pelaku usaha menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain. Dampak lebih besar lagi yang dihadapi oleh pelaku usaha karena kerentanan yang tinggi dan ketahanan yang minim yang disebabkan oleh keterbatasan pada *supplier*, sumber daya manusia maupun opsi dalam merombak model bisnis (Sugiri, 2020).

Artinya Covid-19 memberikan pengaruh yang sangat besar bagi pelaku usaha yang dapat diidentifikasi mulai dari penurunan produksi, penjualan dan tentunya pendapatan, yang pada akhirnya membuat pelaku usaha mengalami kebangkrutan dan terpaksa menutup usahanya atau merubah haluan usahanya. Jika pelaku usaha menghadapi persoalan yang sangat serius maka pemerintah juga menghadapi persoalan yang serius karena akan berdampak pada perekonomian negara. Oleh karenanya pemerintah berusaha mencari penyelesaian dari persoalan ini, salah satunya adalah dengan menggulirkan bantuan untuk para pelaku usaha yang kemudian dalam bentuk bantuan bagi kegiatan Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) di berbagai wilayah Indonesia termasuk Kota Bandar Lampung.

Gambaran jumlah perkembangan pelaku usaha di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1 Jumlah UMKM Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022

Kategori Usaha	Tahun			
	2019	2020	2021	2022
Mikro	5303	1899	2502	258
Kecil	70	34	26	2
Menengah	12	10	0	0

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Bandar Lampung Tahun 2022

Pertumbuhan UMKM di wilayah Kota Bandar Lampung yang meliputi dari usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang tercatat pada tahun 2019 hingga tahun 2020 jumlah UMKM kategori usaha mikro mengalami penurunan hingga mencapai 64% dari total jumlah 5.303 menurun sebesar 1.899, selanjutnya penurunan disusul oleh kategori usaha kecil sebesar 51% dari total jumlah 70 menurun hingga mencapai 34 unit, selanjutnya kategori usaha menengah menurun mencapai 17% dari total jumlah 12 turun mencapai 10 unit.

Namun berbeda di tahun sebelumnya, pada 2020 sampai 2021 data Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Bandar Lampung yang mengalami kenaikan yang signifikan yakni pada kategori usaha mikro meningkat hingga mencapai 31% dari total jumlah 1.899 naik hingga mencapai 2.502 unit, dan untuk kategori usaha kecil dan menengah sama seperti tahun sebelumnya yakni mengalami penurunan jumlah, untuk kategori usaha kecil mengalami penurunan sebesar 41% dari total

jumlah 34 turun menjadi 20, dan terakhir untuk kategori usaha menengah mengalami penurunan yang sangat besar yakni sebesar 100% yang awalnya berjumlah 10 turun hingga mencapai 0 unit.

Secara keseluruhan jumlah pelaku usaha (UMKM) di kota Bandar Lampung berdasarkan kategori usaha dari tahun 2019 hingga tahun 2022 mengalami penurunan jumlahnya, kategori terbanyak ada pada jenis usaha mikro sedangkan kategori paling sedikit adalah usaha menengah.

Selanjutnya untuk melihat jenis usaha yang ada yang meliputi usaha dagang, jasa dan produksi datanya sebagai berikut :

Tabel 1.2 Jenis Usaha di Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022

Jenis Usaha	Tahun			
	2019	2020	2021	2022
Dagang	4683	1565	2234	223
Jasa	485	200	213	22
Produksi	217	178	81	15

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Bandar Lampung Tahun 2022

Tabel di atas menunjukkan bahwa jenis usaha terbanyak adalah jenis usaha dagang, kemudian jasa dan selanjutnya adalah produksi. Gambaran yang didapat dari tabel jenis usaha ini juga mengalami penurunan jumlah.

Tabel 1.3 Bentuk Usaha di Kota Bandar Lampung Tahun 2019 – 2022

Bentuk Usaha	Tahun			
	2019	2020	2021	2022
PT	7	5	0	1
CV	47	15	3	1
PO	5330	1922	2525	258
Koperasi	1	1	0	0

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Bandar Lampung Tahun 2022

Adanya kenaikan dan penurunan jumlah, jenis serta bentuk usaha ini merupakan bagian dari dampak *Covid-19*, salah satu pelaku usaha yang terdampak *Covid-19* adalah *Anjosia Coffee* yang bergerak di bidang produksi kopi asli Lampung dengan jenis kopi robusta sebagai produk kopi unggulan yang di produksi. Berdasarkan hasil wawancara pendahuluan dengan Iskandarsyah selaku owner Anjosia Coffee pada tanggal 14 Januari 2022 menjelaskan bahwa kopi Anjosia sudah berdiri sejak

tahun 2016 cita rasanya yang nikmat menjadikan kopi Anjosia disukai konsumen pecinta kopi khas Lampung yang menggunakan biji kopi (*green bean*) terbaik di Lampung. Cara produksi kopi ini mengikuti ketentuan Dinas Kesehatan dan Badan Pengawas Obat & Makanan (BPOM), serta LPPOM Majelis Ulama Indonesia (MUI), (Wawancara Tanggal 14 Januari 2022). Berikut ini adalah tampilan kemasan dari *Anjosia Coffee*:



Gambar 1.1 Jenis dan Varian Produk Anjosia Coffee
Sumber: Data Primer Tahun 2023

Walaupun *Anjosia Coffee* sudah dikenal oleh konsumen pecinta kopi khas Lampung namun pada tahun 2019 sampai dengan 2021 produksi kopi Anjosia mengalami penurunan yang disebabkan adanya pandemi dengan pemberlakuan PPKM yang mengharuskan semua pelaku usaha wajib mengikuti aturan yang ditetapkan pemerintah Kota Bandar Lampung. Jika melanggar peraturan PPKM, pelaku usaha akan dikenakan denda administrasi. Contohnya, terdapat peraturan di mana pelaku usaha tetap dapat membuka usaha mereka dengan catatan kapasitas pengunjung hanya 25% dari hari normal, hal ini membuat banyak produksi kopi tutup lebih awal dan pembatasan pengunjung.

Berdasarkan uraian yang sudah di kemukakan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan mengkaji lebih mendalam terkait dengan dampak Covid-19 pada Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan mengambil judul: **“Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Anjosia Coffee Lampung.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijabarkan pada latar belakang, maka rumusan masalah yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana dampak pandemi *Covid-19* terhadap pendapatan usaha *Anjosia Coffee* Lampung?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak pandemi *Covid-19* terhadap pendapatan usaha *Anjosia Coffee* Lampung.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara:

1. Manfaat secara praktisi, hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi informasi bagi *Anjosia Coffee* Lampung sebagai pelaku Usaha untuk mencegah dan mengatasi adanya dampak dari pandemi *Covid-19*.
2. Manfaat secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan bisa dijadikan pengembangan wawasan keilmuan mahasiswa Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis khususnya tentang dampak pandemi *Covid-19* terhadap pendapatan pelaku usaha.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

2.1.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Gregory (2020), pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit.

Menurut Budiono (2010), bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Nafarin dalam Munandar (2016), bahwa pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan dari kegiatan perusahaan dagang dasarnya adalah suatu proses mengenal arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu. Sedangkan menurut Winardi pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi.

Berdasarkan penjelasan pendapatan di atas maka dapat diketahui bahwa pendapatan adalah hasil penerimaan bersih seseorang maupun perusahaan, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan atau juga disebut juga income dari seorang masyarakat (konsumen) adalah hasil penjualan barang produksi maupun hasil penjualan jasa yang diterima dalam kurun waktu tertentu.

2.2.2 Macam - Macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut Lipsey (Soediro, 2021), pendapatan dibagi menjadi dua macam yaitu:

- a. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagai pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagian ditabung untuk rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi pajak penghasilan
- b. Pendapatan *disposable* merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

2.2.3 Sumber-Sumber Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Menurut Rahardja dan Manurun (2020), berikut ada tiga sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:

- a. Pendapatan dari gaji dan upah

Gaji dan upah adalah balas dan jasa terhadap ketersediaan menjadi tenaga kerja, besar gaji atau upah seseorang secara teoritis tergantung dari produktifitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktifitas, yaitu sebagai berikut

- 1) Keahlian (*Skill*), Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang di percayakan. Semakin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya semakin tinggi

- 2) Mutu modal manusia (*human capital*), mutu modal manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan latihan
 - 3) Kondisi kerja (*working conditions*), yang dimaksud kondisi kerja adalah lingkungan dimana seseorang bekerja penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apabila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi. Untuk pekerjaan yang makin beresiko tinggi, upah atau gaji makin besar walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.
- b. Pendapatan dari aset produktif, aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif. Pertama, Aset finansial (*financial assets*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan dividen dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila di perjualbelikan. Kedua aset bukan finansial (*real assets*), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.
 - c. Pendapatan dari pemerintah, pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer (*transfer payment*).

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang baik berupa uang kontan maupun natural. Pendapatan atau juga disebut income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya dari sektor produksi dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit terjual (*quantity*) dan harga jual (*price*), atau lebih sederhana dikatakan pendapatan fungsi (*quantity price*), (Nicholson, 2021).

2.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Tingkat kesehatan perusahaan atau pelaku usaha UMKM yang sebenarnya dapat digambarkan dari kondisi pendapatan dari hasil usaha. Kondisi pendapatan pelaku usaha mencerminkan kemampuan pelaku usaha memenuhi kewajibannya, selain itu

kondisi pendapatan usahanya juga dapat mencerminkan seberapa besar kemampuan pelaku usaha menciptakan kas yang berawal dari kemampuan pelaku usaha menciptakan laba, (Finti Eka dan Mukhzarudfa, 2019). Kondisi pendapatan pelaku usaha juga merupakan faktor kunci dalam melihat apakah usaha pada masa yang akan datang mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya atau sebaliknya (Mukhzarudfa, 2019).

Menurut Arens dalam Mukhzarudfa (2019), faktor-faktor berikut mempengaruhi ketidakpastian mengenai kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya usaha dikarenakan beberapa faktor antara lain:

- a. Kerugian operasi atau kekurangan modal kerja yang terjadi secara berulang dan signifikan
- b. Ketidakmampuan perusahaan dalam membayar kewajiban-kewajibannya ketika jatuh tempo tiba
- c. Kehilangan pelanggan/konsumen utama
- d. Pengadilan, perundang-undangan atau hal-hal sejenis lainnya yang sudah terjadi dan dapat membahayakan perusahaan untuk terus beroperasi.

Menurut Sukirno (2012), beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah antara lain yaitu :

- a. Permintaan
Permintaan menunjukkan jumlah produk yang diinginkan dan mampu dibeli konsumen pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu tertentu, dan hal lain diasumsikan konstan. Hukum permintaan menyatakan bahwa jumlah barang yang diminta dalam suatu periode waktu tertentu berubah berlawanan dengan harganya, jika hal lain di asumsikan konstan. Kurva permintaan mengisolasi hubungan antara harga dan jumlah yang diminta atas suatu barang, bila faktor lain yang dapat mempengaruhi permintaan tidak mengalami perubahan. Faktor lain yang bisa mempengaruhi permintaan antara lain pendapatan konsumen, harga barang yang berkaitan, ekspektasi konsumen, jumlah dan komposisi konsumen di pasar, dan selera konsumen.

b. Penawaran

Penawaran adalah hubungan antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Secara lebih spesifik, penawaran menunjukkan seberapa banyak produsen suatu barang mau dan mampu menawarkan ke periode pada berbagai kemungkinan tingkat harga, hal lain diasumsikan konstan. Hukum penawaran menyatakan bahwa jumlah yang ditawarkan biasanya secara langsung berhubungan dengan harganya, hal lain diasumsikan konstan.

c. Tenaga kerja

Tenaga kerja, tenaga kerja bukan saja berarti jumlah buruh yang terdapat dalam perekonomian. Akan tetapi tenaga kerja juga meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki, dari segi keahlian dan pendidikan tenaga kerja dibedakan menjadi 3 (tiga) golongan, yaitu:

- 1) Tenaga kerja kasar merupakan tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah tingkat pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam bidang pekerjaan
- 2) Tenaga kerja terampil merupakan tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu, dan ahli memperbaiki TV dan radio
- 3) Tenaga kerja terdidik, merupakan tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup dan ahli dalam bidang tertentu seperti dokter, akuntan, ahli ekonomi, dan insinyur.

d. Modal

Modal adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan. Modal juga dapat dari dalam perusahaan atau yang penambahan dari pihak pemilik perusahaan dan juga pemilik lain. Modal juga merupakan segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan dalam suatu usaha. Kegiatan perekonomian dalam memproduksi memerlukan barang modal. Dalam perekonomian primitif sekalipun, barang modal diperlukan. Dalam perekonomian modern barang modal diperlukan lagi. Modernisasi perekonomian tidak akan berlaku tanpa barang modal yang kompleks dan sangat tinggi produktivitasnya.

e. Lama usaha

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera atau perilaku konsumen.

f. Lokasi usaha

Pemilihan letak lokasi perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali oleh konsumen. Jika lokasi bisnis berdekatan dengan para pesaing yang menjual produk sejenis, maka pengusaha harus mempunyai strategi memenangkan kompetisi yaitu memilih lokasi yang strategis sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

g. Pasar dan pemasaran

Pasar adalah hal yang sangat dibutuhkan dalam menentukan tingkat nilai jual seperti produk pertanian dan peternakan. “Namun pasar sebenarnya mengandung dua arti, arti fisik dan arti makna. Sebenarnya keduanya tetap sama, yaitu pertemuan antara pembeli dengan penjual atau lebih inti lagi pertemuan permintaan dan penawaran. Upaya melihat suatu pengembangan pasar dimana dapat dipastikan dengan informasi yang jelas tentang pasar lebih lanjut “dimana permintaan pasar yang selalu memacu pada jumlah penjual, sedangkan jumlah konsumen biasanya diasumsikan banyak. Secara umum efek substitusi lebih besar dibanding dengan efek pendapatan”. Hal ini merupakan karakteristik permintaan suatu produk oleh seorang konsumen, dimana penjumlahan permintaan semua individu.

h. Teknologi

Pemanfaatan teknologi informasi dalam menjalankan bisnis atau sering dikenal dengan istilah e-commerce bagi perusahaan kecil dapat memberikan

fleksibilitas dalam produksi. Hal ini memungkinkan pengiriman ke pelanggan secara lebih cepat untuk produk perangkat lunak, mengirimkan dan menerima penawaran secara cepat dan hemat, serta mendukung transaksi cepat tanpa kertas. Pemanfaatan internet memungkinkan UMKM melakukan pemasaran dengan tujuan pasar global, sehingga peluang menembus ekspor terbuka luas. Disamping itu biaya transaksi juga bisa diturunkan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) bagi UMKM menjadi penting dalam rangka peningkatan daya saing di pasar global.

2.2.5 Indikator Pendapatan

Menurut Warren, dkk. (2014) yang dialibahasakan oleh dian indikator pendapatan adalah sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan Usaha} = \text{Penjualan Bersih}$$

Menurut Lumingkewas (2013), Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa termasuk pengangkutan dan proses penyimpanan .dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan barang dagang. Adapun jenis-jenis pendapatan dari suatu kegiatan perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Pendapatan operasional

Pendapatan operasional pada dasarnya timbul dari berbagai cara, yaitu:

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan saha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut tanpa penyerahan jasa yang telah selesai diproduksi
- 2) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui, misalnya penjualan konsinyasi
- 3) Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerja sama dengan para investor.

b. Pendapatan non operasional

Pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan non operasional yang sering

juga disebut sebagai pendapatan lai-lain. Pendapatan ini diterima perusahaan tidak kontiniu namun menunjang pendapatan operasional perusahaan. Dari timbulnya pendapatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan itu meliputi semua hasil yang diperoleh dari bisnis dan investasi. Kaitanya dengan operasi perusahaan, pada umumnya sumber dan jenis pendapatan dapat dikelompokan sebagai berikut:

- 1) Pendapatan dari operasi normal perusahaan
- 2) Pendapatan dari luar operasi perusahaan.

2.2 Teori Wirausaha

2.2.1 Pengertian Wirausaha

Menurut Schumpeter dalam As'ad (2022), mengemukakan bahwa wirausaha atau *entrepreneur* adalah seseorang yang menggerakkan perekonomian masyarakat untuk maju ke depan, mencakup mereka yang mengambil risiko, mengkoordinasi penanaman modal atau sarana produksi, yang mengenalkan fungsi faktor produksi baru atau yang mempunyai respon kreatif dan inovatif¹. Menurut Clelland dalam As'ad (2022), mendefinisikan wirausaha adalah orang yang menerapkan kemampuannya untuk mengatur, menguasai alat-alat produksi dan menghasilkan hasil yang berlebihan yang selanjutnya dijual atau ditukarkan dan memperoleh pendapatan dari usahanya tersebut.

Wirausaha adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi, (Suryana, 2019). Menurut Prawirokusumo dalam Suryana (2019), juga berpendapat bahwa seorang wirausaha adalah mereka yang melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

Wirausaha juga dapat didefinisikan sebagai orang yang memiliki, mengelola, dan melembagakan usahanya sendiri. Faktor yang mendorong seseorang mengambil keputusan berwirausaha dapat diketahui melalui penilaian kepribadian khususnya

pengalaman dan latar belakangnya. Biografi yang dimiliki seseorang bermanfaat karena dalam biografi dapat dilihat pengalaman, keterampilan, dan kompetensi untuk peningkatan kewirausahaan, pengembangan nilai-nilai kewirausahaan dan mendorong untuk mencetuskan ide-ide kewirausahaan seseorang, (Sjanbandhy, 2021).

Menurut Sukardi dalam As'ad (2022), menyatakan bahwa wirausaha merujuk kepada kepribadian tertentu yaitu pribadi yang mampu berdiri di atas kekuatan sendiri. Sehingga mampu mengambil keputusan untuk diri sendiri, mampu menetapkan tujuan yang ingin dicapai atas dasar pertimbangannya, sehingga seorang wirausaha ini adalah seseorang yang merdeka lahir dan batin. Menurut Shefsky dalam Astamoen (2015), mendefinisikan wirausaha sebagai seseorang yang memasuki dunia bisnis apa saja, tepat pada waktunya untuk membentuk atau mengubah pusat syaraf bisnis tersebut secara substansial.

Berdasarkan penjelasan di atas tentang wirausaha maka dapat diketahui bahwa wirausaha adalah orang yang memiliki, mengelola, melembagakan usahanya sendiri, melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif, mengembangkan ide dan memanager sumber daya yang ada serta memanfaatkan peluang untuk mencapai kehidupan yang lebih baik.

2.2.2 Karakteristik Wirausaha

Banyak ahli menjabarkan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda menurut Meredith dalam Suryana (2019), mengemukakan bahwa karakteristik dan watak seorang wirausahawan antara lain sebagai berikut:

1. Percaya diri dan optimis, memiliki watak kepercayaan diri yang kuat, ketergantungan terhadap orang lain, dan bersikap individual
2. Berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi pada keuntungan finansial, mempunyai
3. motivasi yang kuat, energik, tekun, tabah, memiliki tekad untuk bekerja keras, dan inisiatifnya tinggi

4. Berani mengambil risiko dan menyukai tantangan, dan mampu mengambil risiko yang wajar
5. Memiliki jiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran dan kritik dari orang lain
6. Orisinalitas tinggi, memiliki watak inovatif, kreatif, dan fleksibel
7. Berorientasi, memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan.

Menurut Sukardi dalam Afiah (2022), mengemukakan bahwa seorang wirausaha yang berhasil mempunyai karakteristik psikologik tertentu, antara lain:

1. Supel dan fleksibel dalam bergaul, mampu menerima kritik dan mampu melakukan komunikasi secara efektif dengan orang lain
2. Mampu memanfaatkan peluang usaha yang ada
3. Berani mengambil risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya mengenai sesuatu yang akan dikerjakan serta menyenangkan tugas yang dikerjakan secara efektif bersama orang lain
4. Memiliki pandangan ke depan, cerdas, lincah, dan fleksibel terhadap berbagai macam situasi
5. Oto-aktivitasnya mampu menemukan sesuatu yang orisinal dari pemikiran sendiri dan mampu menciptakan hal-hal baru yang kreatif
6. Percaya pada kemampuan untuk bekerja mandiri, optimis, dinamis serta mempunyai kemampuan untuk menjadi pemimpin
7. Mampu dan menguasai berbagai pengetahuan dan keterampilan dalam menyusun, menjalankan, dan mencapai tujuan usaha, manajemen umum dan berbagai bidang pengetahuan lain yang menyangkut dunia usaha
8. Memiliki motivasi yang kuat untuk menyelesaikan tugasnya dengan baik, mengutamakan prestasi, selalu memperhitungkan faktor pendorong dan penghambat, tekun, kerja keras, teguh dalam pendirian dan memiliki kedisiplinan yang tinggi.
9. Perhatian pada lingkungan sosial untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik bagi semua orang.

Menurut Sukardi dalam As'ad (2022), menyatakan bahwa keberhasilan seorang wirausaha apabila ditinjau dari karakteristik psikologi mereka mempunyai profil psikologis tertentu, yaitu:

1. Kepercayaan diri

Percaya terhadap kemampuan diri sendiri untuk bekerja dengan ide kreatif, bersikap optimis dan dinamis, mempunyai kemampuan untuk menjadi pemimpin.

2. Bersifat orisinil

Merupakan kemampuan untuk menciptakan hal-hal yang baru, tidak terikat pada pola-pola yang sudah ada, kreatif dan cakap dalam berbagai bidang dan mempunyai pernyataan maupun pengalaman yang cukup banyak.

3. Berorientasi pada orang lain

Ciri wirausahawan yang berhasil dalam tindakannya selalu menggunakan orang lain sebagai umpan balik terhadap apa yang sudah dikerjakan, baik langsung maupun tidak langsung.

4. Berorientasi pada tugas

Merupakan tingkah laku yang bertujuan menjelaskan tugas, adanya dorongan kuat untuk mengambil risiko dan menerima segala konsekuensi yang terjadi dari apa yang telah diputuskan sehubungan dengan tugasnya.

5. Beerorientasi pada masa depan

Memiliki orientasi kedepan mengenai hal-hal yang terjadi dan mempengaruhi perlakuan dalam usahanya, menunjukkan kemampuan menganalisa kejadian-kejadian yang akan terjadi secara rasional berdasarkan informasi dan kegiatan pendukungnya.

6. Berani mengambil resiko

Kemampuan untuk mengambil risiko atas hal-hal yang dikerjakan. Apabila risiko yang diperoleh adalah sebuah kegagalan, maka wirausaha harus menganalisis sumber kegagalan atau hambatan dalam pencapaian tujuan dari semua usaha yang telah dikerjakannya.

2.2.3 Aspek Kewirausahaan

Menurut Afiah (2022), pada proses pengelolaan usaha terdapat beberapa aspek yang menjadi katalisator seseorang menentukan kariernya sebagai seorang wirausaha, antara lain:

1. Aspek ekonomi
Membutuhkan modal cukup dan tepat sasaran, sudah diperhitungkan sesuai kebutuhan dalam membentuk usaha baru atau menjalankan usaha yang sudah ada.
2. Aspek politik
Adanya kebebasan berusaha dan peraturan yang memudahkan mendapatkan surat ijin untuk memulai usaha, termasuk diantaranya mudahnya menghubungi orang-orang yang memiliki posisi kunci di dalam pemerintahan.
3. Aspek teknis
Yaitu adanya waktu dan tempat tertentu yang memiliki ruang kosong yang dapat dimanfaatkan sebagai kantor atau tempat usaha.
4. Semangat yang tinggi
Tidak mudah menyerah merupakan modal awal untuk memulai suatu usaha, demikian juga semangat kelompok yang senang berusaha dapat memotivasi seseorang menjadi wirausaha.

2.3 Produksi

2.3.1 Pengertian Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*), mencakup semua aktivitas atau kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa, serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk tersebut yang berupa barang-barang atau jasa (Assauri dalam Budiartami, 2019). Menurut Sugiarto, dkk (2002), Produksi adalah suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output. Kegiatan tersebut dalam ekonomi biasa di nyatakan dalam fungsi produk, Fungsi produk menunjukkan jumlah maksimum output yang dapat dihasilkan dari pemakaian sejumlah input

dengan menggunakan teknologi tertentu. Menurut Ari (2004), Produksi adalah sebagai penciptaan guna, dimana guna berarti kemampuan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia. Berdasarkan para ahli di atas produksi merupakan suatu kegiatan yang menghasilkan nilai barang atau jasa dari proses produksi.

Menurut Assauri dalam Budiartami (2019), kelancaran dalam pelaksanaan proses produksi ditentukan oleh sistem produksi yang ada di dalam perusahaan tersebut. Baik buruknya sistem produksi dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi pelaksanaan proses produksi dalam perusahaan yang bersangkutan. Jika proses produksi yang terjadi dalam perusahaan baik, maka akan menghasilkan barang atau jasa dengan kualitas yang baik, demikian sebaliknya, untuk menghindari hal tersebut maka perlu adanya pengendalian dalam suatu proses produksi. Pengendalian merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menjamin agar kegiatan produksi dan operasi yang dilaksanakan sesuai dengan apa yang telah direncanakan dan apabila terjadi penyimpangan, maka penyimpangan tersebut dapat dikoreksi, sehingga apa yang diharapkan dapat tercapai.

2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Proses Produksi

Faktor produksi adalah hal penting yang harus ada di dalam sebuah perusahaan. Jika tidak tersedia atau salah satunya saja tidak ada, maka bisa dipastikan produksi tidak akan berjalan. Faktor-faktor yang mempengaruhi produksi tersebut ialah sebagai berikut:

1. Faktor Alam

Faktor alam yang dapat menjadi faktor pendukung sekaligus faktor penghambat, karena alam tidak dapat dikendalikan oleh manusia. Oleh karena itu harus ada alternatif lain apabila alam sedang tidak mendukung, seperti bencana alam dan sebagainya.

2. Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi insani yang secara langsung maupun tidak langsung menjalankan kegiatan produksi. Faktor produksi tenaga kerja juga dikategorikan sebagai faktor produksi asli. Dalam faktor

produksi tenaga kerja, terkandung unsur fisik, pikiran, serta kemampuan yang dimiliki oleh tenaga kerja.

3. Faktor modal

Faktor modal berkaitan dengan sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang proses produksi atau lain sebagainya. Modal bisa hadir dalam bentuk uang, peralatan dan lain sebagainya.

4. Faktor keahlian

Keahlian atau keterampilan seseorang dalam memanfaatkan dan menggunakan faktor produksi dalam rangka menghasilkan barang atau jasa dan juga menanggung resiko dalam setiap usaha.

Selain faktor di atas ada faktor lain yang menjadi penentu keberhasilan produksi. Menurut Assauri (2011), faktor penentu keberhasilan dari proses produksi tersebut yaitu:

1. Jenis Barang

Jenis barang yang mempengaruhi keberhasilan produksi seperti bahan baku barang mentah yang nantinya akan diolah melalui proses produksi.

2. Mutu Barang

Barang yang dihasilkan dari proses produksi akan dilihat dari proses produksi akan dilihat kembali mutunya, seperti pada proses quality control. Semua hasil produk akan dicek mutunya apakah sudah sesuai dengan standar atau belum.

3. Jumlah Yang Dihasilkan

Banyaknya hasil produk juga menjadi salah satu indikator menentukan keberhasilan produksi, apakah dengan bahan yang ada untuk mutu yang sudah ditetapkan dapat menghasilkan jumlah barang yang banyak. Hal tersebut akan terus menjadi bahan evaluasi manajemen.

4. Ketepatan Waktu

Penyerahan barang selain kualitas dan kuantitas barang, tentunya ketepatan waktu penyerahan juga sangat penting karena sebelum produksi sudah ada rencananya terlebih dahulu, dari segi anggaran bahan baku, pekerja dan juga mesin. Oleh karena itu, semakin tepat waktu maka proses produksi dapat dikatakan berhasil efektif dan efisien

2.4 Tenaga Kerja

2.4.1 Pengertian Tenaga Kerja

Menurut Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 1 menyatakan bahwa tenaga kerja adalah orang yang mampu melaksanakan pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Menurut Todaro dan Smith dalam Ganie (2017) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah seluruh penduduk suatu Negara yang dapat memproduksi barang dan jasa, jika ada permintaan terhadap tenaga kerja dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Sedangkan menurut Simanjuntak dalam Ganie (2017), tenaga kerja adalah penduduk yang sudah bekerja dan sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang sedang melaksanakan kegiatan lain seperti bersekolah dan menurus rumah tangga.

Tenaga kerja adalah individu yang menawarkan keterampilan dan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa agar perusahaan dapat meraih keuntungan dan untuk itu individu tersebut akan memperoleh gaji atau upah sesuai dengan keterampilan yang dimilikinya (Murti, 2014). Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja merupakan seseorang yang memiliki keterampilan untuk menghasilkan barang atau jasa agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

2.4.2 Klasifikasi Tenaga Kerja

Untuk menemukan angkatan kerja dan bukan angkatan kerja diperlukan informasi, sebagai berikut:

- a. Jumlah penduduk yang berusia diantara 15 tahun dan 64 tahun yang data disebut dengan penduduk usia kerja.
- b. Jumlah penduduk yang berusia 15-64 tahun yang tidak ingin bekerja (seperti mahasiswa, pelajar, ibu rumah tangga dan pengangguran sukarela), penduduk ini disebut dengan penduduk bukan angkatan kerja. Angkatan kerja pada suatu periode dapat dihitung dengan mengurangi jumlah penduduk usia kerja dan bukan angkatan kerja. Perbandingan diantara

angkatan kerja dan penduduk usia kerja yang dinyatakan dalam persen disebut dengan tingkat partisipasi angkatan kerja.

Tenaga kerja dapat dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

1. Angkatan Kerja

Angkatan kerja dapat dijelaskan dengan beberapa definisi yaitu angkatan kerja adalah jumlah tenaga kerja yang terdapat dalam suatu perekonomian pada suatu waktu tertentu. Selain itu angkatan kerja dapat didefinisikan dengan penduduk usia kerja yang bekerja atau punya pekerjaan namun sementara tidak bekerja dan yang sedang mencari pekerjaan. Angkatan kerja yaitu tenaga kerja berusia 15 tahun yang selama seminggu yang lalu mempunyai pekerjaan, baik yang bekerja maupun yang sementara tidak bekerja karena suatu alasan. Angkatan kerja terdiri dari pengangguran dan penduduk bekerja.

Pengangguran adalah mereka yang sedang mencari pekerjaan atau mereka yang mempersiapkan usaha atau mereka yang tidak mencari pekerjaan karena merasa tidak mungkin mendapatkan pekerjaan dan mereka yang sudah punya pekerjaan tetapi belum mulai bekerja dan pada waktu bersamaan mereka tidak bekerja. Penganggur dengan konsep ini disebut dengan pengangguran terbuka. Penduduk bekerja didefinisikan sebagai penduduk yang melakukan kegiatan ekonomi dengan maksud memperoleh atau membantu memperoleh pendapatan atau keuntungan selama paling sedikit satu jam secara tidak terputus selama seminggu yang lalu. Penduduk yang bekerja dibagi menjadi dua, yaitu penduduk yang bekerja penuh dan setengah menganggur. Setengah menganggur merupakan penduduk yang bekerja kurang dari jam kerja normal (kurang dari 35 jam seminggu, tidak termasuk yang sementara tidak bekerja). Jumlah angkatan kerja yang bekerja merupakan gambaran kondisi dari lapangan kerja yang tersedia.

Semakin bertambahnya lapangan kerja yang tersedia maka semakin meningkatnya total produksi suatu negara, dimana salah satu indikator untuk melihat perkembangan ketenagakerjaan di Indonesia adalah Tingkat

Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK). Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) menunjukkan suatu ukuran proporsi penduduk usia kerja yang terlibat secara aktif dalam pasar tenaga kerja baik yang bekerja maupun sedang mencari pekerjaan. TPAK dapat dinyatakan untuk seluruh tenaga kerja yang ada atau jumlah tenaga kerja menurut kelompok umur tertentu, jenis kelamin, tingkat pendidikan maupun desa-kota. TPAK diukur sebagai persentase jumlah angkatan kerja terhadap jumlah penduduk usia kerja. TPAK dapat mengindikasikan besaran ukuran relatif penawaran tenaga kerja (*labour supply*) yang dapat terlibat dalam produksi barang dan jasa dalam suatu perekonomian. Secara umum, TPAK didefinisikan sebagai ukuran yang menggambarkan jumlah angkatan kerja untuk setiap 100 penduduk usia kerja.

2. Bukan Angkatan Kerja

Terdapat beberapa versi yang menjelaskan terkait definisi penduduk bukan angkatan kerja diantaranya yaitu, menurut Ostinasia yang dimaksud dengan bukan angkatan kerja adalah penduduk usia kerja yang kegiatannya tidak bekerja maupun tidak mencari pekerjaan atau penduduk usia kerja dengan kegiatan sekolah, mengurus rumahtangga dan lainnya. Versi lainnya mengatakan bahwa yang dimaksud dengan bukan angkatan kerja adalah tenaga kerja berusia 10 tahun keatas yang selama seminggu hanya bersekolah, mengurus rumah tangga dan sebagainya dan tidak melakukan kegiatan yang dapat dikategorikan bekerja, sementara tidak bekerja atau mencari kerja, oleh sebab itu kelompok ini sering dinamakan *potential labor force*.

2.4.3 Permintaan Tenaga Kerja

Menurut Ananta (2008), mendefinisikan permintaan tenaga kerja sebagai sebuah daftar berbagai alternatif kombinasi tenaga kerja dengan input lainnya yang tersedia yang berhubungan dengan tingkat gaji. Sudarsono, menyatakan bahwa permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu. Biasanya permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi

permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui besarnya volume produksi dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi. Permintaan pengusaha atas tenaga kerja berlainan dengan permintaan konsumen terhadap barang dan jasa. Konsumen membeli barang karena barang itu memberikan kepuasan kepada konsumen tersebut. Akan tetapi pengusaha mempekerjakan seseorang itu membantu memproduksi barang atau jasa untuk dijual kepada masyarakat.

Permintaan pengusaha terhadap tenaga kerja tergantung dari pertambahan permintaan masyarakat terhadap barang yang diproduksinya. Permintaan tenaga kerja yang seperti ini disebut *derived demand*. Dalam proses produksi, tenaga kerja memperoleh pendapatan sebagai balas jasa dari apa yang telah dilakukannya, yaitu berwujud upah, sehingga pengertian permintaan tenaga kerja dapat diartikan sebagai jumlah tenaga kerja yang diminta oleh pengusaha pada berbagai tingkat upah. Faktor-faktor yang mempengaruhi daya serap tenaga kerja antara lain:

1. Kemungkinan substitusi tenaga kerja dengan sektor produksi yang lain, misalnya modal.
2. Elastisitas permintaan terhadap barang yang dihasilkan.
3. Proporsi biaya karyawan terhadap seluruh biaya produksi.
4. Elastisitas persediaan faktor produksi pelengkap lainnya.

2.4.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja

Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan atau terserap oleh perusahaan atau instansi tertentu. Menurut Sumarsono (2003), faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan tenaga kerja adalah:

i. Perubahan tingkat upah

Perubahan tingkat upah akan mempengaruhi tinggi rendahnya biaya produksi perusahaan. Apabila digunakan asumsi tingkat upah naik maka akan terjadi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Naiknya tingkat upah akan menaikkan biaya produksi perusahaan selanjutnya akan meningkatkan pula harga per unit produksi.

Biasanya para konsumen akan memberikan respon yang cepat apabila terjadi kenaikan harga barang, yaitu mengurangi konsumsi atau bahkan tidak membeli sama sekali. Akibatnya banyak hasil produksi yang tidak terjual dan terpaksa produsen mengurangi jumlah produksinya. Turunnya target produksi mengakibatkan berkurangnya tenaga kerja yang dibutuhkan. Penurunan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan karena pengaruh turunnya skala produksi disebut dengan efek skala produksi atau *scale effect*.

2) Apabila upah naik dengan asumsi harga dari barang-barang modal lainnya tidak berubah, maka pengusaha ada yang lebih suka menggunakan teknologi padat modal untuk proses produksinya dan menggantikan kebutuhan akan tenaga kerja dengan kebutuhan akan barang-barang modal seperti mesin dan lain-lain. Penurunan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan karena adanya penggantian atau penambahan penggunaan mesin-mesin disebut efek substitusi tenaga kerja atau *substitution effect*.

ii. Perubahan permintaan hasil akhir produksi oleh konsumen

Apabila permintaan akan hasil produksi perusahaan meningkat, perusahaan cenderung untuk menambah kapasitas produksinya, untuk maksud tersebut perusahaan akan menambah penggunaan tenaga kerjanya.

iii. Harga Barang Modal Turun

Apabila harga barang modal turun maka biaya produksi turun dan tentunya mengakibatkan harga jual barang per unit ikut turun. Pada keadaan ini perusahaan akan cenderung meningkatkan produksinya karena permintaan hasil produksi bertambah besar, akibatnya permintaan tenaga kerja meningkat pula.

2.5 Penjualan

2.5.1 Pengertian Penjualan

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan penjualan

yaitu mendatangkan keuntungan atau laba. Menurut Swastha dan Hani (2008), penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan. Penjualan adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif (Nitisemito,1998). Menurut Fahmi dalam Jannah (2018), penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan. Berdasarkan uraian di atas bahwa penjualan merupakan suatu barang atau jasa yang ditawarkan dari satu pihak kepada pihak lainnya untuk mendapatkan keuntungan dan keinginan pembeli.

2.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor yang mempengaruhi penjualan. Menurut Basu Swastha (2008), Faktor - faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain, sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual (*sales skill*)

Sales Skill (keahlian menjual) adalah suatu keahlian yang harus dikuasai oleh salesman untuk menciptakan proses penjualan yang berhasil. Ada yang berpendapat keahlian ini merupakan bakat yang dibawa sejak lahir dan ada pula yang berpendapat semua orang dapat menjadi ahli dalam penjualan jika berusaha keras belajar dan memperaktekkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Salesman skill merupakan salah satu modal penting yang harus dimiliki oleh seseorang yang bekerja atau bertugas sebagai marketer. Orang yang melakukan pemasaran memang membutuhkan skill yang baik, hal ini tentunya agar mereka tidak cepat putus asa, lemah mental dan sebagainya saat mendapatkan berbagai respon dan konsumen. Indikator dari Kondisi dan Kemampuan Penjual untuk penyusunan spesifikasi tenaga penjualan (*Sales Skill*) antara lain :

- a. Kemampuan Intelektual, dilihat dari sudut kecerdasan umum, daya menilai dan daya kreasi yang perlu untuk mengenal, memperkenalkan dan menerapkan gagasan-gagasan baru.

- b. Keterampilan bergaul, dalam pekerjaan menjual, sifat terpenting adalah kemampuan bergaul dengan orang banyak dan dapat mengetahui kebutuhan dan keinginan mereka.
- c. Kedewasaan, sales skill harus dapat menyesuaikan diri pada pekerjaannya, kemampuan untuk melaksanakan rencana jangka panjang, berhubungan dan sikapnya terhadap wewenang, mengerti dengan objektif kelemahan dan kekuatan sendiri dan cukup stabil menghadapi peran dalam pekerjaan menjual.
- d. Etos kerja, memiliki etos kerja yang tinggi dalam pekerjaan dan mandiri.
- e. Kemampuan spesifik, memiliki kemampuan teknik dan professional spesifik serta memiliki pengalaman, memiliki kondisi kerja yang baik.

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar adalah suatu tempat fisik di mana pembeli dan penjual berkumpul untuk mempertukarkan barang dan jasa, Sedangkan pendapat lain mengatakan bahwa pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor – faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasar
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar

- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembeli
- e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Menurut Listyawan (2011), Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Menurut Riyanto (1997), Modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif. Berdasarkan uraian di atas modal usaha merupakan sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

4. Kondisi atau Iklim Organisasi Perusahaan

Iklim organisasi adalah lingkungan internal atau psikologi organisasi. iklim organisasi mempengaruhi praktik dan kebijakan SDM yang diterima oleh anggota organisasi (Simamora, 2004). Setiap organisasi akan memiliki iklim organisasi yang berbeda. Keanekaragaman pekerjaan yang dirancang di dalam organisasi, atau sifat individu yang ada akan menggambarkan perbedaan tersebut.

5. Promosi

Menurut Kotler (1997), Promosi sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen agar membeli. Promosi sebagai serangkaian teknik yang digunakan untuk mencapai sasaran penjualan atau pemasaran dengan menggunakan biaya yang efektif, dengan memberikan nilai tambah pada produk atau jasa baik kepada perantara atau pemakai langsung. Biasanya tidak dibatasi dalam jangka waktu tertentu (Cummins, 1991). Berikut ini ada beberapa jeni dan bentuk penjualan, yaitu:

- 1) Trade selling. Penjualan yang dapat terjadi pada produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi

produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

- 2) Missionary Selling. Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.
- 3) Technical Selling. Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- 4) New Businies Selling. Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- 5) Responsive Selling. Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalannya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain dari jenis-jenisnya juga terdapat bentuk-bentuk dari pada penjualan antara lain:

- 1) Penjualan tunai. Penjualan yang bersifat cash and carry dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.
- 2) Penjualan Kredit. Penjualan non cash, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.
- 3) Penjualan secara Tender. Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.
- 4) Penjualan Ekspor. Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas letter of credit.
- 5) Penjualan secara Konsinyasi. Penjualan dimana terdapat suatu perjanjian antara kedua belah pihak yang berisi penyerahan barang (produk) dari pihak pertama (pemilik barang) kepada pihak kedua (pemilik took) untuk menjualkan kembali kepada konsumen dengan harga dan syarat yang telah ditentukan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Anas, dkk (2021)	Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Pendapatan Usaha Pisang Sale UD.BJKecamatan Johan PahlawanKabupat en Aceh Barat, Aceh, Indonesia	Berdasarkan hasil penelitian ini terjadi penurunan pendapatan pada usaha pisang sale UD. Bungong Jeumpa dari Rp. 119,742,000 menjadi Rp. 64,399,000 yaitu sebesar Rp. 55,343,000 atau mengalami penurunan sebesar 46.22%.	1. Objek penelitian yang digunakan berbeda. 2.Subjek Penelitian yang berbeda 3.Metode penelitian yang berbeda
2	Afifatul dan Mellynia (2021)	Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro Di Kabupaten Jombang	Berdasarkan hasil penelitian ini kondisi UMKM di Kabupaten Jombang pertumbuhannya mengalami penurunan hingga minus 1,98 persendi tahun 2020.Sedangkan,Produ k Domestik Regional Bruto (PDBR)Kabupaten Jombang di sektor usaha Perdagangan Besar dan Eceran;Reparasi Mobil dan Sepeda Motor yang notabennya bergerak dalam bidang UMKM pada tahun 2019 meningkat sebesar Rp 9.877,43miliar rupiah namun pada tahun 2020 menurun menjadi Rp 4.062,55 miliar rupiah akibat pandemi covid-19.	1. Objek penelitian yang berbeda 2.Subjek penelitian yang berbeda

3	Delly, dkk (2022)	Dampak Pandemi Covid -19 Terhadap Pendapatan Usaha Perikanan Di Kecamatan Nusaniwe	Berdasarkan hasil penelitian secara umum nelayan di kecamatan nusaniwe sudah berpendidikan namun didominasi yang lulus sd. usia nelayan didominasi 31-40 tahun. jumlah anggota keluarga nelayan terbanyak 5-6 orang/kk sebesar 47,73% untuk nelayan pukat cincin. pandemi covid 19 sangat berdampak terhadap aktifitas usaha penangkapan dan penjualan ikan. pendapatan para nelayan dan jibu-jibu turun hingga 50%.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek penelitian yang berbeda 2. Subjek penelitian yang berbeda
4	Kurniawan, dkk (2021)	Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha (Studi Kasus Pada Umkm Kuliner Di Kota Padang)	Berdasarkan hasil penelitian bahwa Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Kuliner Di Kota Padang Adalah Terdapat Perbedaan Signifikan Antara Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Pandemi COVID-19 Dari UMKM Kuliner Di Kota Padang. Penjabarannya Adalah Sebanyak 275 Sampel (88%) Mengalami Penurunan Pendapatan Sebagai Dampak Adanya Pandemi COVID-19 Dari Total 312 Sampel	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek penelitian yang berbeda 2. Subjek penelitian yang berbeda

Sumber: Data Diolah 2022

2.7 Kerangka Pemikiran

Pandemi Covid-19 sangat memberikan dampak yang besar di berbagai bidang khususnya di bidang ekonomi. Ekonomi masyarakat Indonesia menurun drastis, hal itu tidak terlepas dari adanya kebijakan pemerintah pusat yang menerapkan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) wilayah menjadikan masyarakat sangat terbatas dalam menjalankan aktivitas di luar wilayah. Selain itu para pelaku usaha juga tidak dapat menjalankan usahanya para pekerja tidak diperbolehkan untuk berkerumun dalam satu ruangan. Hal ini tentu menyebabkan perusahaan tidak dapat melakukan produksi, tidak ada konsumen yang berkunjung sehingga mempengaruhi jumlah pendapatan yang dihasilkan.

Para pelaku usaha sangat merasakan dampak tersebut, setidaknya ada tiga dampak yang paling dirasakan oleh pelaku usaha termasuk oleh Anjosia Coffee Lampung, tiga dampak tersebut adalah:

1. Pendapatan

Pandemic Covid-19 saat ini memberikan dampak yang menyebabkan pendapatan yang diterima para pelaku usaha menjadi menurun, orderan yang diterima juga menurun, serta terjadinya kendala-kendala yang berkaitan dengan kegiatan usaha seperti pemasaran, distribusi dan produksi. Akibat dari pandemi Covid-19 ini, membuat sebanyak 73,3% usaha mikro menghentikan usahanya untuk sementara waktu. Sedangkan untuk usaha mikro yang menghentikan usaha selamanya terdapat 3,3% sehingga pada saat ini mereka yang menutup usahanya dikategorikan sebagai pengangguran karena mereka tidak mempunyai pendapatan.

Perubahan perilaku masyarakat dimasa pandemi Covid-19 seperti menurunnya daya beli konsumen yang diakibatkan konsumen memilih untuk berhemat dan tidak berpenghasilan menjadi salah satu faktor terjadinya penurunan omset. Selain itu juga terdapat faktor lain yang dapat menyebabkan omset menurun karena konsumen takut membeli secara langsung. Meskipun pembelanjaan secara *online* saat ini sudah menjamur, tetapi juga banyak masyarakat yang

belum terbiasa berbelanja secara *online*. Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) juga salah satu faktor yang menyebabkan omset penjualan menjadi turun.

2. Produksi

Penurunan pendapatan di sebabkan oleh adanya penurunan produksi dan penjualan, Produksi Anjosia Coffee Lampung tidak lepas dari sarana pengolahan atau produksi suatu bahan menjadi barang jadi, dan suatu produksi tersebut menjadi salah satu penentu kualitas hasil produksi atau *output* yang dihasilkan, karena keadaan pandemi ini membuat para pelaku usaha kedai kopi seperti Anjosia Coffee Lampung mengalami kesulitan dalam memproduksi kembali sebab penurunan daya beli masyarakat berpengaruh sekali terhadap produksi sehingga penjualan mengalami penurunan signifikan.

Hasil penjualan mengalami penurunan dan mengakibatkan menurunnya produksi karena pemasukannya tidak stabil dan juga para pelaku usaha kedai kopi ini kesulitan dalam biaya produksi maka dimasa pandemi seperti ini bantuan dari pemerintah untuk para pelaku usaha sangat diperlukan untuk membantu setiap usaha khususnya usaha produksi kopi untuk menyuimplai kedai-kedai kopi yang semakin tumbuh dua kota-kota besar seperti Bandar Lampung, bantuan atau peran dari pemerintah akan membantu dalam memproduksi kembali. Dengan adanya program BPUM diharapkan bagi para penerimanya digunakan sebaik mungkin dan semestinya untuk kembali memproduksi barang dan pemerintah maupun penerima program BPUM dapat melihat dan mengetahui dampak atau perbedaan apa saja yang diperoleh dari adanya bantuan tersebut untuk memproduksi kembali seperti sebelum terjadinya pandemi Covid-19.

3. Tenaga kerja

Penyerapan tenaga kerja di Indonesia kebanyakan pada sektor informal, sedangkan sektor informal bergantung pada aktivitas ekonomi tetapi saat pandemi Covid-19 ini, kebijakan Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang membuat aktivitas ekonomi menjadi

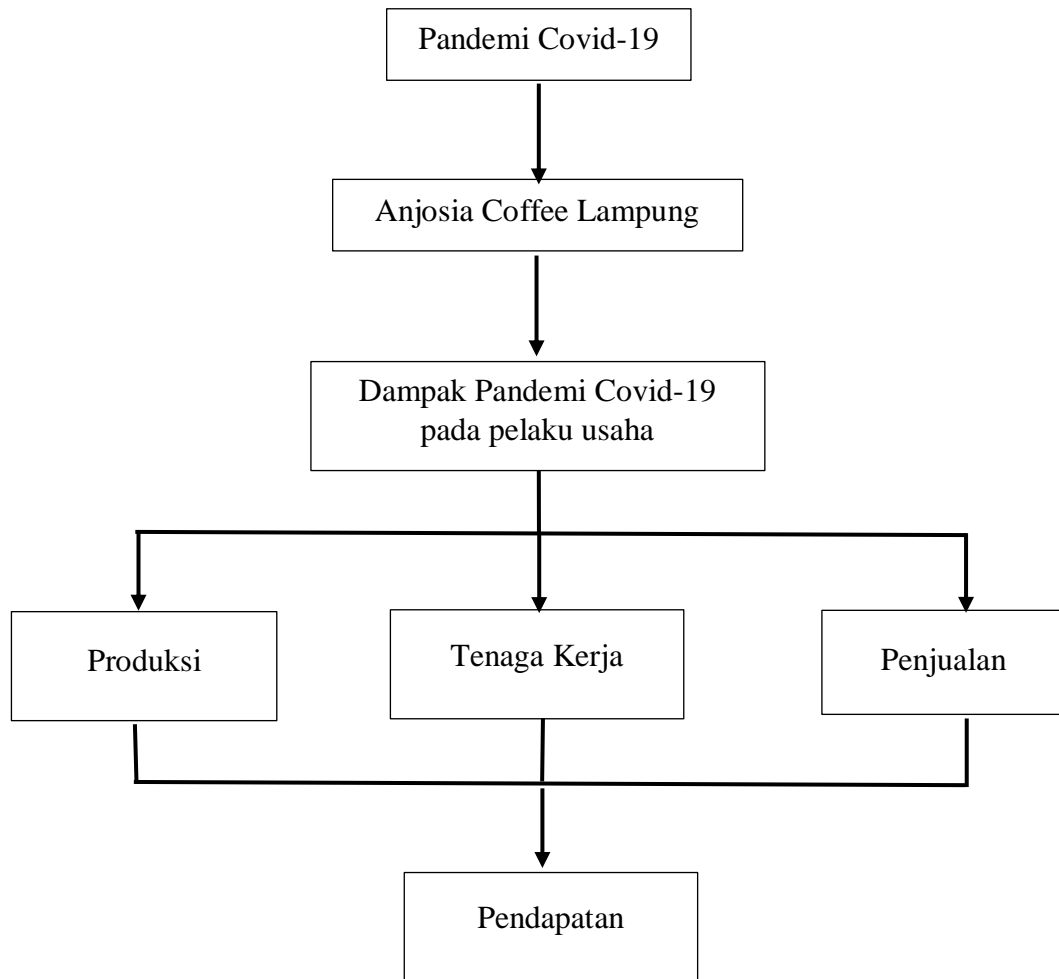
menurun membuat para pemilik usaha tidak memiliki pendapatan. Langkah yang diambil pemilik usaha untuk mengurangi beban, mereka harus melakukan penghematan dalam kegiatan operasionalnya. Dimulai dengan mengurangi biaya yang tidak perlu, tidak memperpanjang karyawan kontrak, mengurangi kapasitas dan minimum hingga pegawai tetap di rumahkan, dan pemutusan hubungan kerja.

Pandemi Covid-19 juga berdampak pada tenaga kerja sektor formal, tenaga kerja di sektor formal yang paling terkena dampak adalah mereka yang bekerja di sektor industri perjalanan seperti travel, perhotelan, acara dan hiburan. Selain itu, pekerja rentan juga terdampak pandemi Covid-19. Pekerja rentan ialah mereka yang memiliki kondisi hidup tidak menentu dalam hal pendapatan, jam kerja dan jaminan kesehatan. Selama ini mereka bergantung pada pendapatan yang mereka terima setiap harinya. Sehingga dengan adanya pandemi Covid-19 ini berpengaruh terhadap kualitas hidup dan pendapatan mereka.

4. Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan dan juga dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat peneliti gambarkan kerangka pemikiran seperti di bawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Sumber: Dirancang oleh Peneliti, 2023

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2018) penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivism, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen), dalam hal ini peneliti adalah sebagai instrument kunci. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan tujuan agar peneliti dapat melakukan eskplorasi secara mendalam dan informasi yang diperoleh pun lebih detail dan cermat mengenai dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan Anjosia Coffee.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan peneliti melakukan penelitian terutama dalam merangkap fenomena atau peristiwa yang sebenarnya terjadi dari objek yang diteliti dalam rangka mendapatkan data-data penelitian yang akurat. Lokasi dalam penelitian ini yaitu Anjosia Coffee Lampung yang beralamat di Jl. Gandaria Blok E8 No.23 B, Kelurahan Beringin Raya, Kecamatan Kemiling, Bandar Lampung.

3.3 Fokus Penelitian

Pembatasan dalam penelitian kualitatif lebih didasarkan pada tingkat kepentingan dan urgensi masalah yang ingin diteliti. Penelitian ini difokuskan pada dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatanpelaku usaha Anjosia Coffee Lampung.

3.4 Informan Penelitian

Informan merupakan seseorang yang menjadi subjek ataupun narasumber dari penelitian yang diharapkan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Secara spesifik subjek penelitian yaitu informan, dan informan adalah orang-orang yang ada di dalam latar penelitian (prastowo, 2016). Subjek penelitian bisa dikatakan pelaku baik itu orang, lembaga, atau organisasi. Informan adalah orang yang diharapkan dapat memberi informasi terkait situasi dan kondisi lokasi penelitian.

Penentuan informan dalam penelitian ini dengan menggunakan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2018) *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Agar memperoleh informasi yang dibutuhkan, terdapat beberapa kriteria yang menjadi tolak ukur peneliti dalam memilih informan antara lain:

1. Merupakan tenaga kerja tetap Anjosia Coffee Lampung.
2. Bersedia memberikan informan yang dibutuhkan oleh peneliti.
3. Mampu memberikan informasi yang jelas dan benar.

Penentuan informan tersebut merujuk pada kebutuhan akan informasi-informasi yang ingin diperoleh guna penelitian yang tepat dan akurat. Jumlah informan tersebut bisa saja bertambah jika informasi yang dibutuhkan dirasa belum memenuhi data yang diperlukan sesuai dengan kebutuhan penelitian ini.

3.5 Sumber Data dan Jenis Data

1. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan selanjutnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Sumber data dalam penelitian ini ialah informan yang ditentukan secara sengaja dan telah ditentukan sebelumnya berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Serta dapat memberikan informasi yang valid atas permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti.

2. Jenis Data

Jenis data merupakan subjek dari mana data dapat diperoleh. Subjek bisa berupa benda, gerak atau proses tertentu menurut Moleong dalam Albi dan Johan (2018) sumber data utama dalam penelitian didapatkan melalui informasi dari wawancara, selebihnya adalah data tambahan. Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara sengaja dimana informan merupakan orang-orang yang terlibat atau mengalami proses pelaksanaan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berasal dari dua jenis, yaitu:

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dengan cara mengganti dari sumber secara langsung terhadap informan dengan cara bertatap muka dan wawancara. Sumber data dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara mendalam dengan pihak internal dan eksternal Anjosia Coffee Lampung.

b. Data Sekunder

Dalam hal ini data sekunder berupa dokumen-dokumen penting yang menunjang data pendapatan Anjosia Coffee Lampung, jurnal, internet, dan lain sebagainya pengumpulan data sekunder dilakukan dengan mengambil atau menggunakan sebagai seluruhnya dari sekumpulan data yang telah dicatat.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiono (2018) Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dalam penelitiannya dengan beberapa metode, yaitu:

1. Wawancara (*interview*)

Menurut Sugiyono (2018), menyatakan bahwa wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan dialog, Tanya jawab antara peneliti dan responden secara sungguh-sungguh. Wawancara dapat dilakukan di mana saja selama dialog masih bisa dilakukan. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu

pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

2. Studi pustaka

Menurut Sugiyono (2018), studi keputusan ialah segala usaha yang dilakukan oleh peneliti untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan-karangan ilmiah, tesis dan disertai, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, buku tahunan, ensklopedia dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

3. Pengamatan (*observation*)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam, dan responden yang diamati tidak terlalu besar (Sugiyono, 2018). Proses observasi ini, peneliti dapat mengamati situasi-situasi yang ada di lapangan dengan mencatat apa saja yang dianggap penting guna menunjang terhadap tujuan penelitian. Observasi ini memberikan kemudahan terutama dalam hal memperoleh data lapangan.

4. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2018), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel kalau didukung oleh dokumen-dokumen yang bersangkutan. Dokumentasi dilakukan dengan memperoleh gambar temuan penelitian serta mencatat hasil temuan di lapangan. Sumber data sekunder dalam penelitian ini didapat dari dokumentasi/arsip laporan yang diberikan oleh pihak Anjosia Coffee Lampung yang meliputi beberapa laporan data pendapatan serta data informan. Selain itu, hasil dokumentasi juga didapat dari media *online*.

Penelitian menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu wawancara (*Interview*), studi pustaka, observasi dan dokumentasi diperoleh dari lapangan yang berkaitan dengan langsung tema penelitian yakni tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan Anjosia Coffee Lampung.

3.7 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2018), menyatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus aktivitas dalam menganalisis data yaitu antara lain:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak kemudian ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci. Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting. Adapun analisis yang peneliti akan lakukan adalah peneliti mereduksi data yang telah di dapat dari lapangan yang berkaitan dengan langsung tema penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan keputusan yang terus berkembang menjadi sebuah siklus dan penyajian data bias yang dilakukan dalam sebuah matrik. Dalam penyajian data hasil wawancara, observasi dokumentasi, peneliti merangkai data yang sudah melalui tahap reduksi sehingga peneliti mudah untuk membuat kesimpulan.

3. Penarikan Kesimpulan

Yaitu melakukan verifikasi secara terus-menerus sepanjang proses penelitian berlangsung. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Peneliti menganalisis dan mencari hal yang sering timbul yang dituangkan dalam kesimpulan. Dalam penelitian ini memberikan kesimpulan dilakukan dalam mengambil intisari dari rangkaian kategori hasil penelitian berdasarkan observasi dan wawancara.

4. Peningkatan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat. Pengamatan yang berkesinambungan bertujuan memiliki ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan masalah yang sedang diteliti, serta memuaskan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.

Adapun analisis yang peneliti akan dilakukan adalah peneliti melakukan pengumpulan data, mereduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan serta melakukan pengamatan secara cermat data yang telah diperoleh dari lapangan yang berkaitan dengan langsung tema penelitian yakni tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan Anjosia Coffee Lampung.

3.8 Teknik Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validitas) atas kehandalan (reabilitas). Derajat kepercayaan atau kebenaran suatu penilaian akan ditentukan oleh standar apa yang digunakan. Menurut Moelong (2017), terdapat beberapa kriteria yang digunakan untuk memeriksa keabsahan data, antara lain:

1. Trianggulasi

Trianggulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan menggunakan data yang diperoleh menggunakan asal lain, dalam banyak sekali fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan dan metode yang berlainan. Adapun trianggulasi yang dilakukan menggunakan 3 macam teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber data, metode, dan teori. pada penelitian ini peneliti melakukan dengan cara:

- Mengajukan berbagai variasi pertanyaan,
- Mengeceknnya dengan berbagai sumber data,
- Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan kepercayaan data dapat dilakukan.

2. Kecukupan Referensi

Kecukupan referensi adalah mengumpulkan berbagai bahan-bahan, catatan-catatan, gambar atau foto yang dapat digunakan sebagai pendukung kredibilitas data yang telah ditemukan peneliti.

3. Melakukan *Member Check*

Member check adalah memverifikasi data yang diperoleh peneliti dari pemberi data. Tujuan dilakukan verifikasi data adalah untuk mengetahui sejauh mana data yang diperoleh sesuai dengan apa yang disediakan oleh pemberi data. Jika data yang ditemukan disetujui oleh pemberi data, berarti

data yang diperoleh valid, sehingga lebih kredibel/dapat diandalkan dan digunakan.

Pada penelitian ini, peneliti dalam melakukan pengujian kredibilitas data menggunakan triangulasi sumber dan melakukan member check guna mengetahui seberapa jauh data yang diberikan oleh informan mengenai fokus penelitian yakni dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan pelaku usaha Anjosia Coffee Lampung.

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu: Produksi kopi pada Anjosia Coffee Lampung mengalami penurunan sebesar 90% yang berpengaruh terhadap penjualan, hal ini berdampak juga pada jumlah tenaga kerja yang digunakan pada masa pandemi. Sebagai gambaran sebelum covid-19 Anjosia Coffee Lampung memiliki 5 orang karyawan namun pada saat pandemi berkurang menjadi 3 orang karyawan. Selanjutnya dampak pandemi Covid-19 sangat dirasakan pada penurunan pendapatan usaha Anjosia Coffee Lampung yang mengalami penurunan mencapai 90%., hal ini terlihat dari jumlah rata-rata pendapatan usaha sebelum pandemi Covid-19 pendapatan mencapai Rp.15.000.000/bulan, sedangkan pada saat pandemi Covid-19 pendapatan hanya mencapai Rp.1.500.000/bulan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian mengenai dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan Usaha Anjosia Coffee Lampung yang telah dilaksanakan oleh peneliti, maka saran dari peneliti yang diharapkan dapat dijadikan referensi dan rekomendasi ialah sebagai berikut:

1. Bagi pelaku Usaha atau Anjosia Coffee Lampung

Agar pelaku usaha dapat meningkatkan pendapatan dan bertahan di tengah pandemi atau krisis, pelaku usaha membutuhkan inovasi baru untuk mempromosikan toko atau tempat usahanya kepada masyarakat luas atau konsumen. Melalui berbagai inovasi, usaha kecil, menengah dan mikro akan bertahan lebih lama dan memperoleh keuntungan yang lebih optimal sehingga

produksi tetap bisa di jalankan dan karyawan tetap mendapatkan hak-haknya. Melalui strategi inovasi dan kerja keras maka pendapatan usaha akan terus terjaga dengan baik.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk dapat lebih menjabarkan lebih luas lagi tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan pelaku usaha dan diharapkan penelitian yang sekarang bisa bermanfaat dan bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya jika ingin meneliti tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiah, Nunuy Nur. 2022. *Peran Kewirausahaan dalam Memperkuat UKM Indonesia*, Bandung: Universitas Padjadjaran.
- Afifatul, Aniliya Khusna dan Mellynia Ika Damayanti 2021. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro Di Kabupaten Jombang.
- Anas, dkk. 2021. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Pendapatan Usaha Pisang Sale UD.BJKecamatan Johan PahlawanKabupaten Aceh Barat, Aceh, Indonesia. Vol. 4 No. :480-488.
- Assauri, Sofjan. 2008. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Astamoen, Moko. 2015. *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*, Bandung: Alfabeta
- As'ad Moh. 2022. *Psikologi Industri*, Yogyakarta: Liberty
- Budiono. 2010. *Makroekonomi Mikroekonomi*, Yogyakarta: Bagus Kencana.
- Budiman. 2022. *Covid-19 Pandemi Dalam Perspektif Islam*, Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press..
- Budiartami, N.K. 2019. Analisis Pengendalian Proses Produksi Untuk Meningkatkan Kualitas Produk Pada CV.Cok Konfeksi di Denpasar, *Jurnal MBE Vol. 5 No.2*.
- Delly, dkk. 2022. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Perikanan Di Kecamatan Nusaniwe. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Perikanan Tangkap*. Vol. 11 No. 2.
- Ganie, D. 2017. Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Berau Kalimantan Timur. *Jurnal Eksekutif*, 14(2).
- Gregory, M. 2020. *Pengantar Ekonomi*, Jakarta: Erlangga.

- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Millenium diterjemahkan Benyamin Molan: PT. Prenhallindo: Jakarta.
- Kurniawan, dkk. 2021. *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha (Studi Kasus Pada Umkm Kuliner Di Kota Padang)*. Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang.
- Lisnawati. 2011. *Analisis Faktor Produksi Industri Kecil Kerupuk Kabupaten Kendal*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Lumingkewas, V., A. 2013. *Pengakuan Pendapatan Dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada Pt. Bank Sulut*, *Jurnal Emba Vol. 1 No. 3*.
- Mukti, N.A.K. 2014. *Pengaruh Mengunyah Buah Stroberi (Fragaria chiloensis L.) Terhadap Hambatan Pembentukan Plak Gigi Pada Remaja Usia 12-18 Tahun Di Panti Asuhan Yayasan Nur Hidayah Kota Surakarta*. FKG Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Moleong, Lexy. J. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Munandar, M. 2016. *Pokok-pokok Intermediate Accounting*, Yogyakarta: Gajah Mada.
- Nicholson. 2021. *Pendapatan Industri UMKM*, Jakarta; Framedia
- Nitisemito, Alex. 1998. *Manajemen Personalia*,(Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nugroho, R. 2020. *Dampak Sosial Covid-19 Tantangan dan Strategi Terhadap Kerenranan Sosial di Wilayah Indonesia*, Jakarta: Yayasan Rumah Reformasi Kebijakan Menara Sentraya Suite
- Prawirokusumo, S. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.
- Rahardja, P., dan Manurung, M. 2020. *Teori Ekonomi Mikro, Suatu Pengantar*, Jakarta: LP, FE-UI
- Sarfiah, S. 2021. *UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa*, *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, Vol. 4 No. 2
- Schumpeter J. 1934. *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Harvard U.
- Soediro, R., M. 2021. *Sosial Ekonomi Masyarakat*, Jakarta: Direktorat Jendral
- Sjanbandhy. 2021. *Pengembangan Kualitas SDM dari perspektif PIO*, Depok: Bagian PIO fak. Psikologi UI

- Sugiri, D. 2020. Menyelamatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *FokBis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi Vol. 19 No. 1*, 76-86.
- Sukardi. 2014. Metodologi penelitian pendidikan kompetensi dan praktiknya. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sumarsono, Sonny (2003) , Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia, hal. 12.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Simamora, Henry. 2004. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Shefsky, L. E. 2000. *Entrepreneurs are Made Not Born*. New York: McGraw Hill
- Suryana. 2019. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Surya
- Sukirno, S. 2012. *Pengantar Teori Makro Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sumarsono, Sonny (2003) , Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia, hal. 12.
- Swastha, Basu Dharmesta dan T. Hani Handoko. (2017). *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. Edisi III, Yogyakarta: BPFE.
- Syaiful. 2020. Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. Baskara: *Journal of Business & Entrepreneurship*, 83-92.
- Warren, Carl S, dkk. 2014. Pengantar Akuntansi – Adaptasi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat

Internet

<https://covid19.lampungprov.go.id/>