

SKRIPSI

STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DI TENGAH PANDEMI COVID 19

**(Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten
Lampung Tengah)**

Oleh:

**RAPI MUSTIKA INDAH
NPM. 1804101075**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1443 H / 2022 M**

**STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DI TENGAH
PANDEMI COVID 19**

**(Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten
Lampung Tengah)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

RAPI MUSTIKA INDAH

NPM.1804101075

Pembimbing I : M. Ryan Fahlevi, M.M

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1443 H / 2022 M



NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi :

Nama : Rapi Mustika Indah
NPM : 1804101075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DITENGAH
PANDEMI COVID 19 (DI DESA BUMI KENCANA
KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG
TENGAH)

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, Februari 2022

Dosen Pembimbing

Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
NIP. 199208292019031007

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi di bawah ini:

Judul : STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DITENGAH PANDEMI COVID 19 (DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)

Nama : Rapi Mustika Indah

NPM : 1804101075

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, Februari 2022

Dosen Pembimbing



Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

NIP. 199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: B-1336 /In. 28. 3/D/PP.00.9/04/2022

Skripsi dengan Judul: STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DI TENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH, disusun oleh: RAPI MUSTIKA INDAH, NPM:1804101075. Jurusan S1 Perbankan Syariah (PBS) yang diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa, 5 April 2022

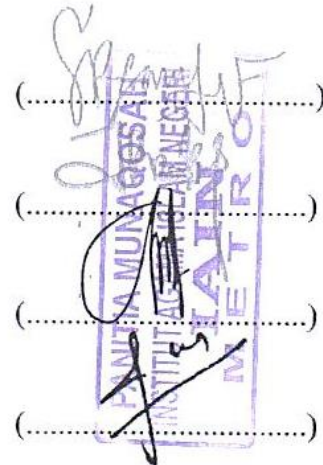
TIM PENGUJI :

Ketua/Moderator : Muhammad Riyan Fahlevi, M.M

Pembahas I : Hermanita M.M

Pembahas II : Dharma Setyawan, M.A

Sekretaris : Yudhistira Ardana, M.E.K



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



ABSTRAK

STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) BIDANG KULINER DI TENGAH PANDEMI COVID 19

**(Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten
Lampung Tengah)**

**Oleh
RAPI MUSTIKA INDAH
NPM. 1804101075**

Saat ini Indonesia sedang mengalami pandemic covid 19, himbuan pemerintah untuk mencegah mata rantai penyebaran virus ini mengharuskan untuk berdiam diri dirumah. Hal ini berdampak pada ketidakstabilan ekonomi masyarakat dan salah satu yang terkena dampaknya adalah UMKM. Maka dari itu beberapa UMKM harus memerlukan suatu strategi bertahan agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan apa yang diinginkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang bagaimana rancangan strategi beertahan yang digunakan oleh pemilik pelaku UMKM khususnya pada bidang kuliner dalam menghadapi masa pandemic covid 19 ini. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik warung kuliner di desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih agung kabupaten lampung tengah, sedangkan dokumentasi diperoleh dari data data yang ada dilapangan.

Hasil penelitian ini merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah BMT untuk menambah modal, melakukan pemasaran digital, melakukan penambahan pada produk agar menarik pelanggan serta juga menurunkan harga produk dan melakukan perdagangan secara keliling, hasil penelitian ini perlu dipahami oleh pelaku UMKM dan diharapkan para pelaku UMKM selalu menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan agar bisa terus bertahan.

ORISINAITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan tangan dibawah ini

Nama : Rapi Mustika Indah

Npm : 1804101075

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli dari penelitian saya kecuali bagian- bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Maret 2022

Yang menyatakan



Rapi Mustika Indah
NPM. 1804101075

MOTTO

مَنْ خَرَجَ فِي طَلَبِ الْعِلْمِ فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ حَتَّى يَرْجِعَ

Artinya: "*Barangsiapa keluar untuk mencari ilmu, maka ia berada di jalan Allah sampai ia kembali.*"

(HR Tirmidzi)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Penulis persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada :

1. Kedua orang tuaku bapak dan ibu, suraji dan mustika wati yang senantiasa memberikan dukungan yang tulus cinta kasih sayangnya dengan sepenuh hati , baik dukungan moral berupa doa motivasi maupun dukungan material untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
2. Kakak-kakaku tercinta dewi mulia ati dan Muhammad mulhadianto yang tidak pernah lelah memberikan semangat, motivasi, masukan sehingga skripsi ini terselesaikan.
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlebi, M,M selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan bimbingan sehingga terselesaikan skripsi ini
4. Sahabat-sahabatku lisfania, dila aprisa prihantari, heni tiastuti, luffi fuadah adzar naswa yang telah menemani perjalanan dan semangat dukungan sampai menyelesaikan skripsi ini
5. Almamaterku tercinta IAIN Metro, tempatku menimba ilmu-ilmu pengetahuan, semoga semakin sukses, berkualitas dan semakin didepan dengan nilai-nilai kebaikan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Eknoomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Penulisan skripsi ini tidak mungkin dapat diselesaikan tanpa keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya. Tanpa mengecilkan arti bantuan dan partisipasi pihak - pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M,Ag.,PIA, Selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr.Mat jalil,M,Hum.,selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak M.Ryan Fahlevi, M.M selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Bapak M.Ryan Fahlevi, M.M selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu serta seluruh civitas akademika yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi peneliti menempuh pendidikan.
6. Semua pihak yang membantu dalam penyusunan skripsi ini

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu perbankan syariah.

Metro , September 2022



RAPI MUSTIKA INDAH
NPM.1804101075

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi	12
1. Konsep strategi	12
2. Manfaat Strategi	14
3. Bauran pemasaran	14
B. Strategi Bertahan (Survival Strategy)	17
C. Jenis Pembiayaan.....	20
D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	22
1. Pengertian (UMKM)	22
2. Ciri-ciri Usaha (UMKM).....	24

E. Pandemi Covid 19	26
1. Definisi Covid-19	26
2. Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM)	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian.	29
B. Sumber Data.....	30
C. Teknik Pengumpulan Data.....	31
D. Teknik Analisis data.....	33

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum Warung Kuliner di Desa Bumi Kencana	35
Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	35
1. Sejarah Warung Baks D jumari	35
2. Sejarah Warung Makan Bu Gunik	36
3. Sejarah Warung Makan Barayak	37
B. Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM Kuliner Di Tengah Pandemi Covid-19 di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	38
1. Strategi Bertahan UMKM Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid Di Desa Bumi Kencana	38
2. Hasil Analisis Pembahasan Usaha Warung makan Di Desa Bumi kencana lampung Tengah	45

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	49
B. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.2	Data omset perbulan	3
Tabel 4.1	Daftar menu dan harga warung bakso djumari.....	35
Tabel 4.2	Daftar menu dan harga warung makan gunik	37
Tabel 4.3	Daftar menu dan harga warung makan barayak	38

DAFTAR LAMPIRAN

1. Sk Bimbingan
2. Surat izin *Research*
3. Surat Balasan penelitian
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
7. Alat pengumpulan Data
8. Out Line
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Dokumentasi penelitian
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) saat ini sedang menghadapi kondisi perdagangan yang mengalami turunya penjualan dan kesulitan keuangan serta terbatasnya produksi dan distribusi, dan juga kurangnya pengetahuan tentang teknologi dan informasi, sebelum adanya pandemi covid-19 yang merebak di Indonesia Usaha Mikro Kecil Menengah juga menghadapi penguasaan teknologi yang minim, keadaan tersebut juga menjadi sebuah permasalahan dalam keadaan pandemi covid-19 seperti ini. Maka dari itu harus diperlukan suatu strategi yang baik untuk memepertahankan suatu usaha selama dan sesudah pandemi covid-19.¹

Covid-19 itu sendiri merupakan penyakit yang dapat menular, Orang yang terinfeksi atau tertular virus tersebut kebanyakan akan mengalami gejala ringan hingga sedang, dikeluarkan lah PP Nomor 21 tahun 2020 tentang pembatasan social berskala Besar yang dimaksud yaitu membatasi pergerakan orang dan barang yang mengharuskan masyarakat jika tidak ada keperluan mendesak diharapkan unuk betdiam diri dirumah².

¹ Sari NUrrohmah Yuniarta, Lilis Kurniati, Dkk, “ Strategi Bertahan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Kota Bengkulu), *Journal Of Indonesian Management*, Vol.1 No.3 (2021) 316

² Wan Laura Hardiawati, “Strategi Bertahan UMKM ditengah pandemi Covid-19, “ *Jurnal akutansi dan ekonomi*, Vol.10, No 1 (Juni 2020), 90

Implementasi kebijakan karantina wilayah oleh pemerintah sebagai upaya menekan penyebaran covid-19 merupakan salah satu penyebab pelemah kinerja ekonomi nasional, apalagi bagi pelaku usaha yang mengandalkan penghasilan sehari-hari meski dengan berbagai resiko, penurunan drastis jumlah konsumen tersebut terjadi karena pembatasan aktivitas masyarakat.

Maka dari itu Pada masa pandemi covid-19 ini sangat berdampak pada semua aspek kehidupan salah satunya ada pada sektor perekonomian yaitu memberikan dampak pada ketidakstabilan ekonomi khususnya pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) salah satu jenis usahanya adalah warung kuliner. Semenjak adanya pandemi covid-19 ini rata-rata pelaku usaha tak terkecuali pada sektor kuliner memanfaatkan teknologi, tetapi berdasarkan hasil penelitian tidak semua menggunakan teknologi informasi dalam menjalankan usahanya ada juga yang melakukan inovasi pada produk usaha yang dijalankan agar terlihat menarik.

Dalam Penelitian ini peneliti mengambil objek pada bidang kuliner, penelitian ini penting untuk dilakukan karena bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan yang digunakan pemilik warung makanan atau warung bakso dalam menghadapi masa pandemi covid-19. Dan cara merancang sebuah strategi bertahan di masa pandemi covid-19 ini setiap warung makanan pasti memiliki strategi berbeda-beda.

Apakah saat ini Indonesia sudah dalam masa era new normal atau masih dalam pandemi. Karena kenyataannya pertumbuhan angka covid-19 di Indonesia masih terus naik, sehingga sebelumnya Indonesia ini belum clear. Maka dari itu semua usaha sedang berada pada strategi bertahan, bukan dalam strategi berkembang.

Pemerintah sekarang memberlakukan kebijakan baru yaitu pelanggaran PSBB menuju kebiasaan baru yang dimaksud yaitu mengarah pada perubahan terhadap perilaku manusia yang disesuaikan dengan protokol kesehatan dengan tetap menjalankan aktivitas normal seperti biasanya. Kebijakan new normal ini diharapkan mampu mengembalikan aktivitas bisnis termasuk UMKM, sehingga cepat atau lambat roda perekonomian dapat digerakkan kembali.

Kemudian yang menjadi fokus dalam penelitian ini ada 3 warung kuliner yang berada di Desa Bumi kencana yang mengalami kerugian yaitu warung Bakso dan Mie ayam Djumari, Warung Makan Gunik, dan Warung Makan Barayak. hal tersebut salah satunya diakibatkan dengan adanya pandemi covid-19, dampak pandemi covid-19 ini mengakibatkan berkurangnya omset, tingkat pembelian menjadi rendah.

Tabel 1.2 Data Omset perbulan.

No	Nama Kuliner	Pendapatan sebelum covid-19	Pendapatan saat covid-19	Persentase penurunan
1	Warung Bakso dan Mie Ayam Djumari	30.000.000	15,000.000	50%
2	Warung Makan Gunik	30.000.000	21.000.000	30%
3.	Warung makan Barayak	21.000.000	9.000.000	57,1%

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan UMKM pada bidang kuliner berdasarkan hasil survey mengalami penurunan, Hal ini disebabkan karena adanya pandemi covid-19 dimana semua pengunjung berkurang dan mempengaruhi penghasilan UMKM tersebut. Sehingga penghasilan kuliner tersebut mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan.

Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu depi pemilik warung makan bakso dan mie ayam djumari memberikan penjelasan bahwa sebelum adanya pandemi covid-19 ini muncul. Warung bakso dan mie ayam ini memiliki pendapatan perhari mencapai sekitar Rp 1.000.000, Setelah pandemi covid-19 muncul warung bakso dan mie ayam djumari ini langsung mengalami penurun pendapatan sekitar 50% kurang lebih Rp 500.000 perhari karena pandemi covid-19 ini semua orang dianjurkan

untuk berdiam diri dirumah, sehingga terjadinya penurunan pengunjung atau pembeli.

Dimana kondisi Bakso dan mie ayam djumari ini selama pandemi mengalami kekurangan modal karena pendapatan yang didapat menurun kemudian agar usaha tetap berjalan pemilik usaha mengajukan pembiayaan Rahn (Gadai Syariah) Dari BMT untuk menambah modal usaha yaitu sebesar Rp 5.000.000. dan cara lain yang digunakan agar usaha tetap bertahan selama pandemi adalah memanfaatkan media teknologi seperti halnya promosi yang disebarakan melalui akun whatsapp, Facebook serta bekerja sama dengan aplikasi seputih agung store yang didalamnya melayani jasa transportasi online. juga menambahkan menu varian pada bakso yang awalnya hanya bakso biasa sekarang ditambah bakso petir dan bakso besar dan varian lainnya agar masyarakat tertarik untuk membelinya dan juga mengajurkan kebijakan 3M(Mencuci tangan, menjaga jarak dan menggunakan masker).³

Hasil Penelitian dengan ibu gunik pemilik warung makan gunik memberikan penjelasan dimana sebelum pandemi memiliki pendapatan mencapai Rp 15.000.000 perbulan, setelah pandemi warung makan gunik mengalami penurunan pendapatan sekitar 50% yaitu kurang lebih Rp 7.500.000 perbulan, serta mengalami kekurangan modal usaha karena pendapatnya menurun dan kemudian mengajukan pembiayaan Murabahah pada BMT arrahmah yaitu sekitar Rp 2.000.000 untuk penambahan modal,

³ Depi, pemilik Warung Bakso dan Mie Ayam, Wawancara, Tanggal 7 November 2021

dan cara lain yang digunakan untuk mempertahankan usahanya selama pandemi yaitu dengan cara berkeliling menjual menu makanan seperti ayam, ikan dan sayur sekitar masyarakat sekitar, karena sebelum pandemi pemilik warung makan ini hanya berjualan diwarung saja. warung makan gunik ini adalah salah satu warung makan yang menjalankan usahanya tidak menggunakan media sosial hanya melayani pembeli langsung atau offline.⁴

Hasil Penelitian dengan ibu neng pemilik warung makan barayak memberikan penjelasan dimana sebelum pandemi covid-19 ini muncul, kondisi usaha warung makan berjalan dengan normal, pendapatan yang dicapai juga lumayan tinggi sekisar 21.000.000 perbulan, karena sebelum masa pandemi ini muncul pelanggan diwarung barayak ini cukup ramai sekali.

Saat pandemi beliau merasakan di masa pandemi ini pendapatan yang diperoleh semakin menurun cukup pesat awalnya perhari 700.000 perbulan saat pandemi kurang lebih 300 ribu perbulan. di sebabkan karena pandemi covid-19 semua orang dianjurkan untuk berdiam diri dirumah kemudian cara yang digunakan agar usaha tetap berjalan yaitu dengan cara porsi makanan dan harga diturunkan oleh pemilik warung makan. warung makan barayak ini merupakan salah satu kuliner yang tetap membuka usaha makannya secara offline dengan memenuhi protokol kesehatan seperti menganjurkan kebijakan 3M (mencuci tangan sebelum masuk

⁴ Gunik, pemilik Warung Makan Gunik, Wawancara, Tanggal 7 November 2021

warung makan, menjaga jarak seperti halnya duduknya tidak boleh berdekatan, dan harus menggunakan masker), Dan sistem pelayanannya sekurang juga melayani pesan antar online, serta yang datang ingin membeli atau memesan harus mencuci tangan dan menggunakan masker. Selain itu juga masa pandemi ini pemilik warung makanan barayak memiliki kreasi atau ide agar usahanya harus tetap berjalan, yaitu dengan menggunakan media sosial sebagai alat untuk mempertahankan usahanya, seperti halnya promosi yang disebarakan melalui sosial media, yaitu dengan menggunakan akun whatsapp, facebook serta instagram⁵

Bedasarkan dari uraian latar belakang masalah tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid 19 (Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah)**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka terdapat pertanyaan, maka terdapat pertanyaan yang untuk dijadikan fokus pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut : “Bagaimana Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid 19 (Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah) ?.

⁵ Neng, Warung Kedai barayak , *Wawancara*, pada Tanggal 21 Agustus 2021.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui yang terjadi dilapangan dengan data data berdasarkan pertanyaan peneliti, tujuan penulis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid 19 (Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah).

2. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Secara Toritis

Dapat dijadikan sebuah pengetahuan bagi mahasiswa, pelajar serta pihak pihak yang melakukan penelitian sejenis atau dijadikan sebagai bahan pengembang / civitas akademika.

2. Secara Praktis

Secara praktis bagi masyarakat khususnya untuk pelaku usaha. Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi atau sebuah refrensi untuk mempertahankan sebuah usaha yang dimiiki oleh pelaku usaha.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan adalah penelitian yang menunjukkan dan mengemukakan persamaan dan perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan dengan penelitian yang sedang dilakukan.⁶

1. Skripsi Nur Umi Chasanah .yang berjudul “strategi bertahan usaha makanan didusun ngentak sapes RW 01 caturtunggal depok sleman D.L Yogyakarta “. ⁷

Persamaan	Perbedaan	Hasil
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama sama membahas tentang strategi bertahan pada usaha makanan 2. menggunakan metode penelitian kualitatif 	<ol style="list-style-type: none"> 1. penelitian Nur Umi Chasanah ini membahas tentang bagaimana bertahan pada kenaikan harga bahan baku dan hari libur mahasiswa sedangkan penelitian yang sedang dilakukan adalah membahas tentang bagaimana bertahan ditengah pandemi. 	<p>Hasil dari penelitian ini adalah membahas tentang bagaimana strategi bertahan usaha makanan yaitu dengan cara menjaga kepercayaan pada pelanggan dan juga kepercayaan dengan sesam serta menjaga norma untuk melakukan efisiensi biaya, melakukan efisiensi waktu ,dan melakukan managemen</p>

⁶ Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, *Pedoman Skripsi/Karya Ilmiah* (Metro: STAIN, 2010), 27.

⁷ Nur Umi Chasanah, *strategi bertahan usaha makanan didusun ngentak sapes RW 01 caturtunggal depok sleman D.L Yogyakarta*, (Yogyakarta, Universitas Islam Negeri Yogyakarta, 2013)

	2. Tidak membahas UMKM	keuangan. Faktor yang mendukung dari peningkatan pendapatan adalah peningkatan jumlah mahasiswa. Sedangkan penghambatnya adalah kenaikan dari bahan baku.
--	------------------------	---

2 Jurnal Wan Laura Hardilawati, *strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19*.⁸

Persamaan	Perbedaan	Hasil
1. Menggunakan metode penelitian kualitatif 2. Membahas strategi bertahan ditengah pandemic covid-19	Dalam penelitian wan laura hardilawati ini membahas tentang keseluruhan UMKM, seperti pedagang sembako, kuliner, pedagang baju dan sebagainya sedangkan penelitian yang dilakukan adalah khusus membahas tentang bidang kuliner	Hasil dari penelitian tersebut adalah merekomendasikan sebuah strategi bertahan umkm dengan cara perdagangan secara e-commerce, melakukan suatu pemasaran secara online ata digital serta juga menambah layanan dan juga mengoptimalkan pemasaran yang diterapkan

⁸. Wan Laura Hardilawati “*strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19*, jurnal Akutansi dan ekonomika, Vol 10. No 1(2020)

- 3 Jurnal Indah Andayani, Maria Veronika Roesiningsih, Wiwin Yulianingsih, “strategi pemberdayaan Masyarakat pelaku UMKM DI Masa pandemi covid 19”⁹

Persamaan	Perbedaan	Hasil
Menggunakan metode penelitian kualitatif Membahas tentang bagaimana pelaku usaha tetap menjalankan produksi usaha serta peluang pelaku UMKM untuk bertahan dimasa pandemic	Dalam penelitian yang dibahas oleh indah andyani dkk, bagaimana model pemberdayaan bagi pelaku UMKM, mereka berpendapat kebanyakan bahwa usaha untuk dapat meningkat dengan cara melalui proses pemberdayaan.	Hasil dari penelitian ini bahwasanya kendala yang terjadi pada pelaku UMKM di kabupaten Kediri, ada pada suatu proses pemasaran produk secara online melalui sebuah platform market serta juga dapat melalui strategi pemberdayaan inovasi pada produk tersebut.

⁹ Indah Andayani, Maria Veronika Roesiningsih, Wiwin Yulianingsih, “*strategi pemberdayaan Masyarakat pelaku UMKM DI Masa pandemic covid-19*” (Surabaya, Universitas Negeri Surabaya Indonesia, 2021)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Konsep Strategi

Konsep strategi merupakan konsep yang harus diterapkan oleh pengusaha untuk perusahaannya dalam berbagai jenis bidang. Dalam sebuah perusahaan strategi dapat menunjukkan arahan umum yang dapat dituju oleh perusahaan agar mencapai tujuan yang diinginkan. Setiap pengelolaan organisasi/perusahaan secara baik memiliki strategi, meskipun tidak di nyatakan secara tidak langsung, di sebuah perusahaan strategi harus dapat dikembangkan untuk mengatasi sebuah ancaman dan perebutan peluang yang ada¹. Dalam pengertian secara umum strategi adalah alat atau teknik dalam perusahaan yang digunakan untuk mencapai sebuah tujuan agar usaha yang dikembangkan berjalan dengan apa yang diinginkan. Konsep strategi menurut para ahli adalah sebagai berikut ²

Porter mengemukakan bahwa strategi merupakan sebuah alat yang penting untuk digunakan dalam mencapai sebuah keunggulan dalam persaingan antar bisnis. Hal ini sejalan dengan tujuan dari startegi yaitu

¹ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : PT Rineka Cipta, 1997) Hal 338.

² Iskandarwassid, Dadang Sunendar, *Strategi Pembelajaran Bahasa* (Bandung:PT Remaja Rosdakarya Offset, 2013) Hal 2

untuk mencapai atau mempertahankan keunggulan yang tidak dapat dibandingkan dengan pesaingnya.³

Hamel dan Prahalad strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti, perusahaan perlu mencari kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan.

Chandler strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang.⁴

maka dapat disimpulkan dari berbagai pengertian diatas bahwa strategi adalah alat untuk mencapai sebuah tujuan atau keunggulannya dalam bersaing dengan perusahaan lain dan juga bertujuan untuk mempertahankan keunggulannya. Perusahaan juga harus melakukan sebuah tindakan yang dapat menjadikan keuntungan baik untuk perusahaan maupun pihak lain yang berada dibawah bisnis yang sedang dilakukan.

³ Akdon, Strategi Management For Educational Management, (Bandung : Alfabeta, 2007) Hal 115

⁴ Sesra Budio, "Strategi Manajemen Sekolah", *Jurnal Menata*, Vol 2, No.2, (juli-Desember 2019) Hal 58-59

2. Manfaat Strategi

Dalam setiap usaha, strategi adalah sebagai suatu kerangka kerja untuk menyesuaikan setiap masalah yang terjadi pada usaha yang dijalankan, jadi ada beberapa manfaat yang diterapkan dalam strategi.

- a. Bisa mencegah terjadinya berbagai macam masalah didalam maupun diluar perusahaan serta meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi masalah.
- b. Bisa membuat kondisi atau penolakan terhadap sesuatu perubahan dapat berkurang.
- c. Memberikan arah jangka panjang yang jelas yang nanti akan dituju.
- d. Membantu para pelaku usaha dalam beradaptasi pada perubahan-perubahan yang terjadi.
- e. Membuat suatu organisasi menjadi lebih efektif
- f. Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu usaha dalam lingkungan yang semakin berisiko.
- g. Aktivitas pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan untuk mencegah munculnya masalah dimasa datang.
- h. Aktiitas yang ditumpang tindih akan dikurang.⁵

3. Bauran Pemasaran

Phiip kotler mendefinisikan bauran pemasaran dengan serangkaian sebuah variabel yang dapat dikontrol dan tingkat variabel yang dapat digunakan dalam mempengaruhi sebuah pasaran yang akan dijadikan

⁵ Zuriani Ritonga, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*, (Yogyakarta : Penerbit CV Budi Utama, Juli 2020) Hal 12.

sasaran. Dalam bauran pemasaran ini sangat penting digunakan untuk pembetulan suatu usaha atau rumah makan yang harus dapat kita tangani dari mulai biaya makanan, pekerja, tempat (jika tempat usaha bukan milik sendiri) kualitas pada makanan, promosi.

Maka dari itu perusahaan harus memiliki alur strategi yang meliputi 4P:

a. Produk (product)

Produk merupakan konsep dari keseluruhan objek atau dapat memberikan nilai sebuah manfaat kepada konsumen. Jika dalam restoran produk ini bergantung pada pengalaman, produk itu dapat berupa paket yang lengkap seperti makanan, minuman, dan dapat menjadi konsumen puas serta juga harus menciptakan sesuatu yang tidak bisa dilupakan, dan menjadikan makanan yang enak dan juga harus memiliki keunikan sehingga konsumen selalu merasa tertarik .

Sedangkan kata unik ini berarti harus berbeda cara penyajiannya dengan pesaing lainnya seperti bentuk penyajiannya, modifikasi resepnya, pelayanannya serta apa saja yang memang membuat konsumen selalu merarasa tertarik, jika ingin bahan atau makanan itu menarik perhatian harus diolah dengan cara yang bervariasi seperti bentuknya, penampilan, tekstur dan warna , aroma yang memikat. Daam membuat varian tersebut kita tidak perlu menggunakan bahan yang mahal

b. Lokasi atau distribusi (place)

Dalam pemilihan lokasi merupakan nilai investasinya cukup paling mahal karena lokasi inilah yang dapat dikatakan menentukan pelanggannya ramai pengunjung atau tidaknya. Tempat yang strategis untuk sebuah bisnis biasanya berada dipinggir jalan dan banyak penduduknya ini cukup menyedot pengunjung untuk mampir dan mencicipi makanan, untuk mendapatkan lokasi yang strategis memang cukup biaya yang sangat mahal , karena faktor utama dalam keberhasilan ini adalah lokasi.

c. Promosi (promotion)

Promosi merupakan langkah kecil dalam meraih target pemasaran yang belum dapat diraih.promosi sendiri merupakan sebuah kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh rumah makan untuk mencari pelanggan atau konsumen, bukan hanya untuk sekali datang saja, tetapi mencari pelanggan yang datang untuk berulang kali, tujuan dari promosi ini adalah meningkatkan persepsi konsumen, dapat menarik pelanggan.

Kebijakan dari bauran pemasaran dapat berhasil jika dipromosikan dengan komunikasi yang baik, promosi yang dapat dilakukan diperusahaan kepada masyarakat digunakan dengan empat variabel :

- a. Periklanan : berbentuk presentase dan promosi tidak pribadi tentang ide barang dan jasa yang dapat dibayar ide sponsor tertentu..

- b. Personal selling : sebuah presentase yang dilakukan dengan cara percakapan dengan pembeli satu atau lebih.
- c. Publisitas : suatu produk dengan dengan mendorong permintaan secara non pribadi, jasa dan ide dapat menggunakan media mass dan sponsorn tidak akan dibebani sejumlah bayaran scra langsung.

d. Harga (price)

Harga merupakan ukuran atau satuan moneter termasuk dalam barang dan jasa lainnya yang dapat ditukar oleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa.

Harga adalah salah satu strategi penentu harga produk yang ditawarkan. Harga juga merupakan suatu pertimbangan penting untuk memilih sebuah restoran.

Yang harus diperhatikan dalam memberikan harga adalah sebagai berikut:

1. Pastikan pelanggan tidak kecewa dengan harga dan kualitas produk yang dijual.
2. Perhatikan harga pasaran pada pronduk anda.
3. Perhatikan harga pesaing anda, apa saja pembeda produk anda dan pesaing anda⁶

B. Strategi Bertahan (*survival strategy*)

Strategi bertahan (*Survival Strategy*) merupakan tindakan yang diterapkan dengan rencana pelaku usaha UMKM supaya memperoleh hasil

⁶ Rina Rachmaati, “peranan Bauran Pemasaran (Marketung Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah kajian Terhadap Bisnis Restoran)”, *Jurnal Kompetensi Teknik*, Vol 2, No.2, (mei 2011) Hal 145-146

sesuai yang diinginkan serta untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi. dalam hal ini berupa tindakan atau perbuatan. Strategi bertahan ini perlu dilakukan dalam menghadapi kondisi baru di era pandemi covid-19 ini. Strategi bertahan disini yaitu seperti diantaranya

1. Strategi Perbaikan Kualitas produk dan pelayanan

Selain meningkatkan kualitas produk UMKM juga perlu meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Anda dapat menyediakan layanan pembelian dan pengiriman secara online untuk meningkatkan layanan pelanggan. Hal ini dilakukan untuk membangun kepuasan dan loyalitas pelanggan.

2. Strategi Produk

Seorang pedagang pasti ingin memiliki keuntungan yang tinggi, pedagang dapat memperoleh keuntungan ini ketika mereka dapat menjual sejumlah besar produk. Ketika pelaku usaha tidak konsisten saat melakukan bisnis, seringkali mengecewakan pembeli dan beralih ke pedagang lain, kerugian yang disebabkan oleh ketidakstabilan bisnis disebabkan oleh perilakunya.

3. Strategi Harga

Harga itu adalah suatu nilai yang ditentukan oleh penjual dan pembeli untuk ditukarkan dengan manfaat yang diperoleh konsumen dengan menegosiasikan produk tertentu. Harga merupakan rangkaian nilai yang harus diberikan konsumen agar dapat menerima produk. Selain itu islam juga tidak menganjurkan penjualan dengan harga dibawah

pasaran karena bisa mengakibatkan kerugian pada pelanggan lain serta juga sebaliknya tidak disarankan untuk memberikan harga dan keuntungan yang lebih besar dari pedagang lainnya karena ini bisa membuat pembeli merasa dirugikan.

4. Strategi Promosi

Dalam melakukan kegiatan usaha, memperbanyak relasi merupakan suatu faktor yang bisa mempromosikan usaha anda. Dengan menjaga kepercayaan pedagang dan pembeli itu bisa menjadi hasil yang lebih efisien, efektif dan bermanfaat.⁷

Kemudian disini juga ada pengertian lain dari Strategi bertahan (*survival strategy*) merupakan sebuah cara yang dilakukan atau digunakan seseorang atau kelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang dianggap bernilai, Strategi bertahan survival adalah bagian diterapkan oleh suatu perusahaan terkait dengan kemampuan bertahan. Strategi bertahan ini pada dasarnya menjadi sebuah pilihannya ditengah ancaman yang dapat muncul untuk merusak suatu bisnis yang dijalankan.⁸

Strategi bertahan (survival) dapat diterapkan pada perusahaan dan terkait erat pada kemampuan untuk mempertahankan usahanya, kemampuan untuk bertahan ini lebih digunakan oleh bisnis yang kecil

⁷ Sari NURrohmah Yuniarta, Lilis Kurniati, Dkk, “ Strategi Bertahan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Kota Bengkulu), Journal Of Indonesian Management, Vol.1 No.3 (2021) 318

⁸ Aimie Sulaiman, “Strategi Bertahan (survival Strategy) studi tentang Agama Adat Orang Lom Di Desa Pejem, Kecamatan kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung”, *Jurnal Society*, Vol. II, No 1 (juni 2014) Hal 2

menengah karena bisnis itu langsung dikelola oleh pemiliknya sehingga bisa beradaptasi pada lingkungan dan memiliki kecepatan dan tekad.⁹

C. Jenis Pembiayaan

a. Murabahah

1. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam murabahah penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah undang-undang perbankan syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁰

Pembiayaan murabahah dengan sistem jual beli barang antara BMT dan anggota seharga perolehan ditambah keuntungan/margin yang disepakat. Pembayaran sesuai kesepakatan dan harga tetap sampai pembiayaan lunas.

⁹ Y.Sri Susilo, "Strategi Bertahan Industri Makanan Skala Kecil Pasca Kenaikan Harga Pangan dan Energi Dikota Yogyakarta", *Jurnal Ekuitas*, Vol. 14, No. 2 (juni 2010) hal 225

¹⁰ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012) Hal 200

2. Syarat dan Ketentuan Murabahah

- 1) Penjual memberitahu harga pokok kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembeli.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, contohnya jika pembelian dilakukan secara utang.¹¹

b. Rahn

1. Pembiayaan Akad Rahn

Ar- rahn adalah perjanjian utang piutang dengan menahan barang sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Secara sederhana rahn dapat dijelaskan bahwa semacam jaminan hutang atau gadai. Pemilik barang gadai itu disebut rahin dan orang yang menghutangkan yaitu orang yang mengambil barang tersebut serta menahannya disebut murtahin, sedangkan barang yang digadai disebut rahn. Jadi intinya pelaksanaan gadai adalah suatu kegiatan hutang piutang antara kedua belah pihak dengan menjadikan suatu barang yang berharga atau bernilai sebagai jaminannya.

Akad rahn bertujuan agar pemberi pinjaman lebih mempercayai pihak yang berutang. Pemeliharaan dan penyimpanan barang gadaian pada hakekatnya adalah kewajiban pihak yang menggadaikan (rahn),

¹¹ Nofinawati, “ *Analisis Terhadap Aplikasi Akad Murabahah di Bank Syariah*”, Vol,2. No.1 2016,102

namun dapat juga dilakukan oleh pihak yang menerima barang gadai (murtahin) dan biayanya harus ditanggung rahin. Besarnya biaya tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman .

2. Ketentuan rahn

1) Pelaku, harus baligh

2) Objek yang digadaikan (marhun)

a. Barang gadai (marhunn)

1) Dapat dijual dan nilainya seimbang

2) Harus bernilai dan dapat dimanfaatkan

3) Harus jelas dan dapat ditentukan secara spesifik

4) Tidak terkait dengan orang lain (dalam hal kepemilikan)

b. Utang, nilai utang harus jelas semikian juga tanggal jatuh tempo.

3).Ijab kabul, adalah pernyataan dan ekspresi saling rida/ rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korepondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.¹²

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan usaha yang dilakukan oleh perorangan atau bisa disebut dengan usaha yang memiliki kriteria lingkup yang kecil atau juga mikro. Ada peraturan UMKM yang dibahas pada undang-undang Nomor 20 Tahun 2008.

¹² Surepno, “ Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah”, *Journal Of Sharia Economic Law*, Vol.1 No.2 (2018) Hal 179.

UMKM merupakan usaha berupa dagangan biasa dikelola oleh badan usaha atau perseorangan yang menunjuk pada usaha ekonomi yang produktif disesuaikan dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang 20 Tahun 2008.¹³

Menurut pasal 1 UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah :

1. Usaha Mikro adalah usaha yang dimiliki oleh seorang atau perseorangan yang produktif dapat memenuhi kriteria sebagaimana sudah diatur oleh undang-undang.
2. Usaha kecil merupakan usaha yang diciptakan oleh pemiliknya yang berdiri sendiri, kemudian dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan disebut dengan cabang atau anak perusahaan atau menjadi sebuah bagian yang dapat dikatakan langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha yang besar, dan memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan diundang-undang
3. Usaha menengah adalah merupakan usaha yang diciptakan oleh pemiliknya yang berdiri sendiri, kemudian dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan disebut dengan cabang atau anak perusahaan atau menjadi sebuah bagian yang dapat dikatakan langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah

¹³ Zualaikha, *Bisnis UMKM Ditengah Pandemi*, (Surabaya : Unitomo Press , 2019) Hal

atau usaha yang besar dengan biaya penjualan tahunan yang bersih seaimana sudah diatur oleh undang undang.

Dari definisi diatas bisa disimpulkan bahwa inti dari usaha mikro kecil menengah merupakan sebuah usah yang berbentuk ekonomi produktif yang dapat dilakuakn oleh perorangan serta badan usaha perorangan yang sudah memenuhi beberapa kriteria yang sudah tertera pada undang-undang.¹⁴

2. Ciri-Ciri UMKM

Di bawah ini dapat diuraikan ciri-ciri usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menurut undang-undang nomr 20 tahun 2008 antara lain sebagai berikut :

a. Ciri Usaha Mikro

1. Dalam usaha mikro jenis barang dalam usahanya tidak menentu, dan selalu berubah-ubah.
2. Dari sisi tempat usaha mikro tidak selalu menetap bisa pindah sewaktu-waktu
3. Dalam keungan pada usaha mikro ini tidak melakukan sebuah adimnistrasi keuangan yang dikatakan sederhana sekalipun, serta juga tidak melakukan pembgian keuangan usaha atapun keluarga
4. Belum memiliki pengalaman atau jiwa berwirausaha yang baik

¹⁴ Feni Di Anggreini, Imam Hardjanto, Ainul Hayat,” Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal(Studi Kasus Pada Kelompok Usaha “Emping Jagung di kelurahan Pandan angi kecamatan Bimbing , Kota malang)” , *jurnal Admistrasi Publik (JAP)*, Vol 1, No. 6 (2013) Hal 1287-1288,

5. Memiliki Tingkat pendidikan rata rata relative sangat rendah.
 6. Pada umumnya tidak memiliki izin usaha ataupun persyaratan legalistis lainnya, termasuk NPWP.
 7. Pada umumnya juga belum akses kepada perbankan, tapi juga sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- b. Ciri-ciri usaha kecil
1. Dalam usaha ini jenis usahanya sudah tidak gampang berubah dan dapat dikatakan sudah menetap.
 2. Serta tempat lokasi usaha sudah tidak lagi berpindah pindah dan dikatakan sudah menetap.
 3. Pada usaha ini jenis keuangannya sudah mulai dipisahkan mana keuangan untuk usaha dan mana untuk keperluan keluarga. walaupun usahanya masih dikatakan cukup sederhana
 4. Usaha tersebut sudah memiliki izin, dan juga legalitas lainnya, termasuk NPWP.
 5. Pengusaha tersebut harus sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha
 6. Pada sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik.
 7. Sebagian sudah akses ke bank dalam hal keperluan modal

c. Ciri-ciri Usaha Menengah.

1. Pada umumnya perusahaan sudah memiliki manajemen dan organisasi yang cukup dikatakan baik, dan sudah diatur bagian-bagiannya ada bagian keuangan, bagian pemasaran dan produksi . maka dari itu ciri usaha menengah ini lebih teratur .
2. Sudah menerapkan system akuntansi untuk bagian keuangannya, sehingga dapat memudahkannya dalam pemeriksaan dan penilaian serta oleh perbankan.
3. Memiliki persyaratan legalitas seperti, izin tetangga, izin usaha, izin tempat, upaya pengelolaan lingkungan dan lain sebagainya.
4. Sudah memiliki pendaan perbankan.¹⁵

E. Pandemi Covid-19

1. Definisi Covid-19

Covid19 atau yang sering dikenal dengan sebutan Virus Corona merupakan sebuah jenis virus yang bisa menular melalui manusia, seperti halnya dimulai dari anak kecil seperti bayi, anak-anak hingga orang dewasa dan lansia, apalagi untuk seorang yang sudah lansia dan mempunyai penyakit dalam akan mudah menular. Bahkan virus ini dapat menular melalui wanita yang sedang mengandung. Menurut Organisasi Kesehatan Dunia (World Health Organization/ WHO) wabah penyebaran virus dinyatakan sebagai pandemic dunia, karena wabah ini sangat menyebar ke beberapa

¹⁵ Nur Wanita, Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu, *Jurnal Penelitian Ilmiah*, Vol 3, No, 2 (Desember 2015) Hal 254-255

Negara dunia termasuk tanah air kita Indonesia. Virus juga dapat menyebar melalui tetesan atau sebuah percikan (droplet) kecil yang keluar dari hidung atau mulut seseorang pada saat bersin atau batuk. Virus corona ini mulai mewabah dan menyebar pada bulan desember 2019 di wuhan, Tiongkok.

Cara utama penularan pada penyakit ini adalah pada saat batuk atau bersin dan mengeluarkan cairan atau percikan dan mengenai seseorang yang ada didekatnya itu bisa langsung menularkan kepada manusia, WHO pada saat ini menilai sebuah resiko penularan virus corona keseseorang yang tidak memiliki keluhan atau dapat dikatakan tidak memiliki gejala. tetapi kebanyakan yang teridentifikasi covid-19 hanya mengalami sebuah gejala ringan. Seperti contohnya batuk ringan, atau tidak ada keluhan nyeri, yang mungkin terjadi pada tahap awal sebuah penyakit. Pada saat ini para ahli sedang melakukan penyelidikan agar bisa menentukan penyebaran atau inkubasi covid-19. maka itu kita harus kita perhatikan sumber informasi yang akurat dan resmi tentang perkembangan penyakit.¹⁶

2. Dampak covid-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Virus corona ini tidak hanya bencana untuk kesehatan, tetapi juga menimbulkan sebuah kekacauan pada sektor umkm, tidak hanya pada industri besar virus corona ini telah membuat para pelaku UMKM di Indonesia mengalami penurunan presentase pertumbuhan ekonomi

¹⁶ Udin Ahidin, *Covid 19 dan work From Home* (Banten: Desanta Muliavisitama,2020) Hal 47-48

sebesar 0,1% pada tahun 2020 secara garis besar, berikut ini merupakan dampak yang nyata disebabkan covid-19 pada sektor UMKM di Indonesia. Munculnya covid-19 ini mengakibatkan dampak pada sektor UMKM, pada tataran global covid-19 ini memberikan dampak yang cukup signifikan pada perekonomian domestik yang Negara bangsa dan keberadaan UMKM. Laporan Organisation For Economic Co-operation and development (OECD) menyebutkan bahwa pandemi ini berimplikasi pada ancaman krisis ekonomi yang cukup besar yang dilihat dari berhentinya aktivitas produksi diberbagai negara, seperti halnya jatuhnya konsumsi masyarakat, hilangnya kepercayaan konsumen jatuhnya bursa saham yang akhirnya mengarah pada ketidak pastian, OECD memprediksi bahwa akan terjadi penurunan tingkat output seperima dan seperempat diberbagai Negara dengan pengeluaran konsumen turun sekitar sepertiga, Aknolt Kristian Pakpahan menyebutkan ada tiga implikasi pada Indonesia terkait pandemic covid-19 ini yaitu sektor pariwisata, perdagangan, serta investasi. Data kementerian koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkoopUKM) menunjukkan bahwa pada tahun 2018 terdapat 64.194.057 UMKM yang terdapat diindonesia (atau sekitaran 99% dari total unit usaha. Dan memperkerjakan 116.978.631 tenaga kerja atau sekitaran 97% dari total tenaga kerja disektor ekonomi.¹⁷

¹⁷ Siti Nuzul Laila Nalini Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah *Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol. 4 No. 1 (Januari 2021) Hal 662-663.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah jenis penelitian lapangan, penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan secara langsung dilapangan dan dapat dilihat dari lokasi penelitian yang akan dilaksanakan, penelitian lapangan ini adalah tempat atau lokasi yang memang menyelidiki suatu gejala objektif yang terjadi dilokasi tersebut, untuk digunakan sebagai penyusunan laporan.¹

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian ini dilaksanakan di warung kuliner yang ada didesa bumi kencana kecamatan seputih agung.

2. Sifat Penelitian

Dalam metode penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, deskriptif merupakan sebuah penelitian yang bermaksud mendiskripsikan suatu kejadian atau peristiwa yang terjadi saat sekarang². Sedangkan pada penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan secara alamiah dan juga bersifat penemuan. Dalam sifat penelitian kualitatif ini peneliti harus memiliki bekal teori agar

¹ H. Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta, PT Rineka Cipta, 2011) hal 96

² Juliansyah Noor, *Metode Penelitian* (Jakarta, Kencana Prenada Media group, 2011) hal

bisa memberi pertanyaan, menganalisis sehingga bahan objek yang sedang diteliti akan menjadi lebih jelas, pada penelitian ini digunakan jika masalah yang diteliti belum jelas dan juga memastikan dalam kebenaran data³.

Maksud dari keterangan penelitian tersebut adalah penelitian deskriptif dan penelitian kualitatif untuk mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi asli yang ada dilapangan. Gambaran tersebut bisa diperoleh dengan melakukan survey lapangan dan pengumpulan data kemudian ditarik kesimpulan untuk memberikan penjelasan yang kuat dari penelitian. Jadi penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk menjelaskan mengenai strategi bertahan umkm bidang kuliner ditengah pandemi didesa Bumi Kencana Kematan seputih agung.

B. Sumber Data

Dalam Penelitian ini, peneliti menggunakan dua sumber jenis data dimana data yang berkaitan dengan pokok permasalahan, berdasarkan sumbernya dibagi menjadi dua jenis data sebagai berikut :

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan hasil dari data yang diperoleh peneliti langsung pada sumber datanya, jika ingin mendapatkan data primer yang harus dilakukan adalah dengan wawancara⁴. Pada penelitian ini yang menjadi sumber data primer nya adalah pemilik warung kuliner , yaitu wawancara dengan ibu neng, ibu ani, dan ibu menuk dan pak

³ Juliansyah Noor, 34

⁴ Sandu siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Iliterasi Media Publishing, 2015) Hal 67

mus. Konsumen rumah makan tersebut di desa bumi kencana kecamatan seputih agung kabupaten lampung tengah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang tersedia dari sumber sumber tidak langsung atau tangan kedua misalnya sumber tertulis milik pemerintah atau perpustakaan.⁵

Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang peneliti dalam mengungkap data yang diperlukan dalam penelitian, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Peneliti menggunakan sumber dari perpustakaan, gambar, dokumen, serta sumber lainnya yang tentunya dapat membantu pengumpulan data.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data di gunakan dalam penelitian kualitatif, untuk mengumpulkan data yang diperlukan, maka peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Wawancara (interview)

Wawancara merupakan Tanya jawab lisan yang dilakukan dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud mengadakan wawancara seperti mengajukan pertanyaan- pertanyaan terlebih dahulu yang megarahkan kepada topik yang akan diteliti untuk dilakukan wawancara. Percakapan ini dilakukan oleh pihak antara lain yaitu, peawancara (interview) yang mengajukan pertanyaan dan yang

⁵ Sandu Siyonto, 68

diwawancarai (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Model wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara semi terstruktur artinya dalam wawancara peneliti hanya menyiapkan beberapa pertanyaan yang sesuai dengan informasi yang ingin didapatkan, namun pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat berkembang sesuai dengan situasi saat wawancara dilakukan.⁶

Teknik pengumpulan data berupa wawancara ini dilakukan guna untuk memperoleh informasi yang ada kaitannya dengan penelitian ini. Maka peneliti mencari informasi yang diperlukan mengenai strategi bertahan umkm bidang kuliner ditengah pandemi covid -19.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan sebagai laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri atas penjelasan dan pemikiran-pemikiran terhadap peristiwa itu dan ditulis dengan sengaja untuk penyimpanan atau meneruskan keterangan mengenai peristiwa itu.⁷

Metode dokumentasi ini merupakan cara yang efisien untuk melengkapi hal-hal yang belum didapat dari wawancara, metode dokumentasi yang digunakan untuk mendapatkan data bahan-bahan dan foto-foto tentang warung kuliner yang ada di desa Bumi kencana

Adapun yang menjadi dokumentasi dalam penelitian ini adalah pemilik rumah makan di desa bumi kencana kecamatan seputih agung guna

⁶ Sandi Hesti Sondak, Rita N. Tarreh dan Yanyje Uhing, "faktor-faktor Loyalitas pegawai di dinas pendidikan daerah Provinsi Sulawesi Utara," jurnal Emba Vo 7 No.1 (1 Januari 2019) 675

⁷ Ibid 675

untuk memperoleh data mengenai strategi bertahan umkm bidang kuliner ditengah pandemi coovid -19.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dari satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis data kualitatif berkaitan dengan data berupa objek penelitian dan uga berkaitan dengan kejadian yang melingkupi sebuah obek penelitian.⁸

Analisis data kuallitatif dilakukan secara yaitu penelitian kualitatif tidak mulai dari dedukasi teori tetapi dimulai dari fakta empiri. Peneliti terjun ke lapangan, menganalisis, mempelajari, menafsirkan dan menarik kesimpulan dari fenomena yang ada dilapanga, dari data tersebut, peneliti harus menganalisis sehingga menemukan makna yang kemudian makna itulah menjadi hasil penelitian.⁹

Data-data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari warung kuiner ini mengenai Strategi Bertahan di Desa bumi kencana kecamatan seputih agung kabupaten lampung tengah akan diolah menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif karena dalam penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan

⁸ Sandu siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Iliterasi Media Publishing, 2015) hal 120

⁹ Sandu siyoto, 121

pokok masalah. Untuk menganalisis data yang sudah diperoleh dari hasil penelitian, analisa yang digunakan oleh peneliti adalah berfikir induktif. Hasil analisis ini lah yang menjadi jawaban dari permasalahan yang diajukan sehingga peneliti dapat mengetahui bagaimana strategi bertahan umkm bidang kuliner di tengah pandemi covid 19 Didesa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum Warung Kuliner di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

1. Sejarah Warung Bakso Djumri

Warung Bakso djumari berdiri sejak tahun 1986 yang beralamat di desa bumi kencana kecamatan seputih agung, yang dijalan kan oleh generasi kedua, saat itu warung bakso djumari pertama kali dibuka oleh orang tua dari bu depi. Namun saat ini orang tua dari bu depi sudah meninggal, kemudian warung bakso djumari ini di lanjutkan oleh anaknya yaitu bu depi. Lokasi bakso ini sendiri yaitu dipasar, dan tempatnya berpindah pindah saat sedang direnovasi tetapi tetap didalam pasar, warung bakso djumari ini buka sejak jam 10.00 sampai dengan jam 16.00, dalam perkembangan ini warung makan bu depi ini sudah berdiri selama 35 tahun dan memiliki 1 karyawan. ¹

Tabel 4.1
Daftar Menu dan Harga pada Warung Bakso Djumari²

Daftar Menu	Harga
Bakso jumbo	Rp. 15.000
Bakso Biasa	Rp . 10.000
Bakso Tahu	Rp. 15.000
Bakso Telor	Rp 15.000
Bakso mercon	Rp 15.000
Bakso Daging	Rp 15.000

¹ Depi, Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 03 januari 2022.

² Depi, Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 03 januari 2022

Bakso Tumpeng	Rp 15.000
Bakso Sop Iga	Rp 25.000
Mie Ayam	Rp 8.000
Es The	Rp 5.000
Es Jeruk	Rp 5.000
Kopi	Rp 5.000
Teh Panas	Rp 5.000

2. Sejarah Warung Makan Gunik

Sebelum mendirikan warung makan gunik, ibu rasmi pemilik warung makan gunik adalah seorang petani, kemudian memasuki tahun 2017 beliau memutuskan untuk berhenti sebagai petani karena badannya sudah tidak kuat lagi, kemudian pertengahan tahun 2017 bu rasmi membuka usaha warung makan yang beralamat Didesa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Bu rasmi ingin membuka warung makan karena, pada waktu itu belum banyak yang membuka warung makan dan masih banyak peluang. Jadi bu rasmi memutuskan untuk membuka warung makan, dahulu pada waktu pertama kali berjualan, beliau berjualan dipasar namun pada saat renovasi bu rasmi memutuskan untuk pindah lokasi yaitu letaknya tidak jauh dari pasar yaitu didekat jalan raya, warung makan gunik ini buka jam 08.00 sampai dengan jam 16.00. dan dalam perkembangan hingga saat ini warung makan bu rasmi telah memiliki 1 karyawan³.

³ Rasmi , Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 15 januari 2022

Tabel 4.2
Daftar Menu Warung makan Gunik Desa Bumi Kencana
Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

Daftar Menu	Daftar Menu
Pecel Lele	Ikan Bakar
Ayam Goreng	Bakso Bakar
Bebek Goreng	Mie Ayam
Ayam Penyet	Bakso
Ayam Geprek	Es Teh
Ikan Goreng	Es Capucino
Ayam Bakar	Kopi
Bebek Bakar	The Hangat
Puyuh Bakar	Es Jeruk

3. Warung Makan Barayak

Warung makan barayak adalah milik ibu neng yang berdiri sejak lama dan memiliki beberapa cabang, yang salah satu cabangnya yang beralamat didesa bumi kencana, yang berdiri sejak tahun 2016 sampai dengan saat ini. Ibu neng memilih membuka warung makan ini beralasan karena warung makan yang berada didesa bumi kencana masih sedikit maka dari itu masih memiliki peluang yang banyak untuk membuka warung makan tersebut. Yang berlokasi dipinggir jalan. Perkembangannya warung makan barayak ini memiliki 3 warung cabang dan setiap warung makan khususnya yang ada didesa bumi kencana memiliki 2 orang karyawan.⁴

⁴ Neng , Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 15 januari 2022

Tabel 4.3
Daftar Menu Warung makan Barayak Desa Bumi Kencana
Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

DAFTAR MENU	HARGA
Ayam Geprek	13.000
Ayam Penyet	13.000
Ayam Bakar	13.000
Ayam Kampong	18.000
Pecel Lele	10.000
Nasi Ati	10.000
Nasi Bandeng	10.000
Nasi Telor	10.000
Kwetiau Goreng	13.000
Kwetiau Kuah	13.000
Nasi Goreng	12.000
Nasi Goreng Tiwul	12.000
Puyuh	15.000
Ikan Nila	18.000
Es Teh	3.000
Es Jeruk	5.000
Es Buah	8.000
Es Capucino	5.000

B. Strategi Bertahan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) Bidang Kuliner Ditengah Pandemi Covid-19 Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

1. Strategi Bertahan UMKM Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi covid-19 Di Desa Bumi Kencana

a. Warung Bakso Djumari

Dari Hasil wawancara hal yang melatar belakangi bu depi dalam membuka warung bakso ini adalah beliau merupakan generasi kedua dalam mengelola warung bakso djumari ini karena

ibu dari bu depi telah meninggal maka bu depi memutuskan untuk melanjutkan usaha warung bakso tersebut, bu depi melihat peluang dalam menjalankan usaha tersebut, karena berjualan dipasar adalah tempat yang strategis dan banyak pengunjung.

hasil wawancara dengan ibu depi pemilik warung bakso djumari dimana sebelum adanya pandemi covid-19. Bakso djumari ini merupakan salah satu kuliner bakso yang ramai pengunjung, omset perhari bisa mencapai Rp 1 juta, kemudian saat adanya pandemi covid-19 warung bakso Djumari mengalami penurunan pendapatan yaitu sekitar kurang lebih 500 ribu perhari, kemudian ibu depi menutup warung baksonya sementara, setelah itu ibu depi memutar otak agar usaha baksonya tetap buka dan berjalan, selama pandemi covid-19 menyebabkan adanya perubahan pola pembelian, walaupun biasanya sudah ada penjualan online, konsumen tetap banyak yang membeli secara langsung, tetapi saat adanya pandemic covid-19 otomatis konsumen tidak bisa berlama lama diluar rumah, pelaku umkm juga harus menyesuaikan diri dan mengkondisikan jualannya, dan juga perlu adanya perbaikan pada menu yang dijual agar lebih menarik serta melakukan promosi melalui media sosial untuk dapat menjangkau konsumen dalam membeli produk tersebut. cara yang digunakan selama pandemi yaitu berkolaborasi dengan aplikasi seputih agung store yang melayani ojek online dan jastip, serta melayani pembelian melalui

aplikasi whatsapp dan juga melakukan banyak penambahan varian menu bakso agar konsumen tertarik untuk membeli.

saat pandemi covid-19 ini muncul warung ibu depi mengalami kekurangan modal karena pendapatan yang menurun hingga 50%, cara yang digunakan agar usaha tetap bertahan yaitu dengan cara mengajukan pembiayaan rahn dari BMT cabang ar-rahmah seputih agung yaitu sebesar Rp 5.000.000, dengan sistem angsuran perbulan sebesar Rp. 625.000 dalam jangka waktu 10 bulan, jaminan yang digunakan adalah BPKB motor, untuk menambah modal dan menambah varian pada menu bakso, tujuan awal penambahan modal usaha dan varian menu bakso ini sesuai dengan apa yang diharapkan oleh ibu depi karena dengan menambahnya varian bakso ini di tahun 2022 ini berhasil menambah omset menjadi 1 juta dalam sehari⁵

mekanisme dan proses pengajuan pembiayaan rahn sebagai berikut:
persyaratan

1. Telah menjadi anggota BMT Ar-rahmah cabang seputih agung dengan membuka simpanan anggota minimal Rp.25.000
2. Bagi wirausaha, usaha harus telah berjalan minimal 1 tahun.
3. Mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan melampirkan

⁵ Depi, Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 07 januari 2022.

- 1) Fotocopy KTP , KK
- 2) Past foto bewarna
- 3) Fotocopy jaminan BPKB, STNK,
- 4) Bagi pegawai tambah fotocopy SK pegawai, slip gaji 3 bulan terakhir⁶

Setelah terimbas bu depi akhirnya memilih untuk memaksimalkan penjualan secara online, hal tersebut berbuah manis, bu depi menemukan semangat baru dalam menjalani usahanya, dengan penjualan online warung bakso ini meningkat yang tadinya dimasa pandemi menurun 50 persen sekarang meingkat kurang lebih 80 persen dari penurunan saat pandemi .

Bu depi menuturkan langkah untuk bangkit mau tidak mau harus dilakukan demi tuntutan kebutuhan sehari hari tetap berjalan. Akhirnya bu depi mencoba menciptakan produk dengan menambah varian menu bakso.

b. Warung Makan Gunik

Dari hasil wawancara hal yang melatar belakangi ibu rasmi pemilik warung makan gunik dalam membuka usaha ini yaitu, karena beliau merasa peluang membuka usaha warung makan pada waktu itu sangatlah banyak karena pada waktu itu belum banyak yang membuka warung makan dan banyak konsumen yang dating kewarungnya dan keuntungannya pun sangat cukup untuk

⁶ Depi, Pemilik Warung Kuliner, Wawancara., 04 januari 2022.

memenuhi kebutuhan keluarganya, dan bahan baku waktu itu pun tidak terlalu mahal seperti saat ini.

Menurut harga yang ditentukan disesuaikan dengan keadaan ekonomi masyarakat sekitar tidak terlalu mahal dan juga tidak terlalu mahal standar untuk kelas menengah kebawah. Untuk mendapatkan bahan baku resmi membeli kebutuhannya dipasar dekat dengan warung makannya.

Kemudian pandemi covid-19 ini muncul rata-rata mengalami penurunan omset, masa pandemi ini masyarakat harus mengurangi aktivitas yang ada diluar rumah, maka dari itu pebisnis makanan harus memiliki strategi untuk mempertahankan usahanya ditengah pandemic dan dituntut untuk dapat menyesuaikan diri terhadap kondisi yang terjadi. Dengan adanya sosial distancing yang mengharuskan masyarakat untuk berdiam diri.

Hasil wawancara dengan ibu rasmi pemilik warung makan gunik saat pandemi beliau mengalami penurunan pendapatan yang diperoleh semakin menurun yang awalnya perhari 1.000.000 kemudian saat pandemi pendapatannya kurang lebih hanya 700.000 perhari. Sehingga ibu rasmi memiliki cara untuk mempertahankan usahanya yaitu dengan cara setiap pagi berkeliling menjual makanannya dimasyarakat sekitar, selain itu

juga pada saat pukul 10.000 WIB ibu rasmi tetap membuka warung makannya secara langsung⁷

Untuk tetap menjaga keberlangsungan usahanya ibu rasmi mengajukan pembiayaan murabahah sejak adanya pandemi yaitu sebesar 2.000.000 selama 10 bulan dan angsurannya 250.000 perbulan, setelah melakukan pembiayaan ibu rasmi berhasil menambah modal usaha untuk pembelian bahan bahan yang biasa ibu rasmi jual di warung makan

mekanisme dan proses pengajuan pembiayaan murabahah sebagai berikut :

Persyaratan

- a. Telah menjadi anggota BMT Ar-rahmah cabang seputih agung dengan membuka simpanan anggota minimal Rp.25.000
- b. Mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan melampirkan
 - a. Fotocopy KTP , KK
 - b. Past foto bewarna
 - c. Bagi pegawai tambah fotocopy SK pegawai, slip gaji 3 bulan terakhir⁸

Hasil wawancara dengan pemilik warung makan gunik pendapatan setelah menerapkan strategi bertahan menggunakan 4P pendapatan yang diterima semakin meningkat 50% karena bu

⁷ Rasmi, Pemilik Warung Kuliner, Wawancara, 15 januari 2022.

⁸ Rasmi , Pemilik Warung Kuliner, Wawancara, 20 januari 2022.

rasmi pemilik warung gunik mencari inovasi agar usahanya tidak berhenti yaitu ibu rasmi memaksimalkan penjualan dengan cara berkeliling.

c. Warung Makan Barayak

Hasil wawancara dengan ibu neng pemilik warung makan barayak memberikan penjelasan dimana sebelum pandemi covid-19 ini muncul kondisi warung makan berjalan dengan normal, seperti halnya sebelum masa pandemi pedapatan yang dicapai tinggi sekitar 20 juta perbulan, sehingga bisa membatu perekonomian dikeluarga, serta warung maka barayak ini membuka 2 cabang warung makan, dan bisa membantu orang lain untuk bekerja ditempat usaha yang dijalani.

Kemudian setelah pandemi covid-19 ini muncul UMKM rata-rata mengalami penurunan pendapatan, khususnya pada warung makan barayak yang mengalami penurunan cukup pesat awalnya perhari mencapai 700.000 saat pandemi kurang lebih 300.00 perhari dan ibu neng mengurangi karyawannya dan hanya membutuhkan 1 karyawan ini di sebabkan karena pandemi covid19 ini semua orang dianjurkan untuk berdiam diri dirumah sehingga terjadinya penurunan pelanggan

Cara yang digunakan agar usah tetap bertahan yaitu dengan menurunkan harga serta juga menurunkan porsi makanan. Warrung makan barayak ini merupakan salah satu warung kuliner yang tetap

membuka secara offline dengan memenuhi protokol kesehatan, serta juga sistem pelayanannya sekarang melayani pesanan secara online dengan memanfaatkan media sosial seperti halnya promosi yang disebarluaskan melalui media sosial yaitu dengan menggunakan whatsapp facebook serta instagram dengan cara memposting makanan yang dijual semenarik mungkin agar konsumen tertarik.⁹

Setelah terimbas wabah pandemic covid 19 arung barayak mengalami penurunan pendapatan saat itu bu neng memanfaatkan ekosistem peayanan seperti gojek, bu neng pun harus memutar otak untuk mencari inovasi agar usahanya tetap bertahan setelah itu bu neng menemukan semangat baru dalam menjalani bisnisnya penjualan onlinenya meningkat 50% melalui online dan dengan cara menurunkan harga

2. Hasil Analisis Pembahasan Usaha warung makan Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Dalam Penelitian ini peneliti mengambil objek pada bidang kuliner, Kemudian yang menjadi fokus dalam penelitian ini ada 3 warung kuliner yang berada di Desa Bumi kencana yang mengalami kerugian yaitu warung Bakso dan Mie ayam Djumari, Warung Makan Gunik, dan Warung Makan Barayak. hal tersebut salah satunya diakibatkan dengan adanya pandemi covid-19, dampak pandemi covid-

⁹ Neng , Pemilik Warung Kuliner, Wawancara,, 14 september 2021

19 ini mengakibatkan berkurangnya omset, tingkat pembelian menjadi rendah.

Dari hasil penelitian yang dilakukan atau wawancara yang dilakukan di usaha warung bakso djumari milik bu devi, warung makan gunik milik bu rasmi, dan warung makan barayak milik bu neng, peneliti menemukan hasil mengenai strategi bertahan di masa pandemi oleh ketiga warung kuliner tersebut.

Hal ini dapat dilihat dari warung bakso milik bu devi bahwa strategi bertahan yang digunakan selama pandemi menggunakan 4p yaitu produk (product), lokasi (Place), Promosi (Promotion). Harga (Price) namun strategi yang lebih ditonjolkan adalah 3p yang pertama yaitu produk(product) di warung bakso bu devi beliau menambah varian menu bakso yang awalnya sebelum masa pandemi bu devi hanya menyediakan bakso biasa sekarang bertambah bermacam-macam varian seperti bakso mercon, bakso jumbo, bakso tahu, bakso tumpeng dan masih banyak varian lainnya, cara ini digunakan untuk menarik konsumen dan agar konsumen tidak bosan, selanjutnya yang kedua adalah promosi (Promotion) selama pandemic bakso djumari ini tidak pernah melakukan promosi menggunakan media sosial atau menggunakan cara lainnya, tetapi saat adanya pandemic cara yang digunakan adalah promosi lewat media sosial seperti fb, wa dan berkolaborasi dengan seputih agung store, kemudian yang ketiga adalah lokasi (price) karena lokasi warung bakso ini cukup strategis

Karena berada di pasar yang ramai pengunjung dan membuat usaha banyak pembelinya,

Kemudian strategi lain yang digunakan adalah menggunakan pembiayaan pada BMT karena selama pandemi pendapatan turun mencapai 50% dan agar usaha tetap berjalan dan agar konsumen tertarik dengan produk yang dijual yaitu dengan cara menambah varian bakso yang disitu tidak cukup modal sedikit kemudian ibu devi pemilik warung bakso djumari mengajukan pembiayaan rahn pinjaman menggunakan gadai di BMT sebesar 5.000.000.

Dari hasil wawancara yang dilakukan ibu rasmi pemilik warung makan gunik, dapat dilihat strategi bertahan di masa pandemi yang digunakan yaitu dengan cara promosi (promotion), lokasi (prace) dan selama pandemi ibu rasmi jualan dengan cara keliling, yang pertama promosi yang digunakan yaitu memanfaatkan media sosial seperti fb dan whatsapp dan melayani pesan antar online selanjutnya yang kedua yaitu lokasi (prace) karena lokasi usaha yang letaknya dipinggir jalan raya dan kemudian dekat dengan pasar maka mempermudah konsumen untuk datang, kemudian selama pandemi ibu rasmi menjual makanannya dengan cara keliling disekitar masyarakat karena selama masa pandemi ini masyarakat banyak berdiam diri dirumah dengan cara inilah pendapatan ibu rasmi bisa menambah.

Kemudian strategi lain yang digunakan adalah menggunakan pembiayaan pada BMT karena selama pandemi pendapatan turun mencapai 30% dan agar usaha tetap berjalan ibu rasmi setiap harinya

menunya harus ganti agar konsumen tidak bosan maka dari itu perlu modal yang cukup banyak dan selama masa pandemi ini pendapatan menurun dan mengajukan pembiayaan murabahah di BMT sebesar 2.000.000.

Dari hasil wawancara yang dilakukan pada warung makan barayak bu neng, dapat dilihat bahwa strategi yang digunakan menggunakan bauran 3p yang pertama yaitu lokasi (place) karena lokasi tempatnya berjualan dipinggir jalan raya dan banyak konsumen. Yang kedua harga (price) dari hasil wawancara harga yang ditentukan oleh ibu neng sesuai dengan kondisi lingkungan disekitar harga diturunin lebih relatif murah jika dibandingkan dengan warung makan lainnya namun masa pandemi porsi makanannya pun sedikit dikurangi dan selanjutnya yang ketiga adalah promotion ini, promosi yang dilakukan yaitu selama masa pandemic yaitu memanfaatkan media sosial seperti lewat whatsapp dan facebook dan uga melayani pesan antar online.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan di warung kuliner bu devi, bu rasmi dan bu neng di desa bumi kencana, peneliti menemukan hasil mengenai strategi bertahan selama pandemic yang digunakan oleh ketiga warung kuliner tersebut yaitu menggunakan bauran pemasaran 4P, pada rumah makan bu devi bauran pemasaran yang di tonjolkan adalah 3P, bauran produk, bauran lokasi usaha dan promotion, kemudian ada strategi lain agar usaha tetap bertahan yaitu dengan mengajukan pembiayaan ke pada BMT dengan akad rahn (gadai) untuk menambah modal agar usaha tetap berjalan dengan apa yang diinginkan. Pada warung makan gunik yang lebih ditonjolkan adalah bauran promosi, bauran lokasi dan dengan cara jualan keliling kemudian strategi lainnya karena pendapatan menurun ibu rasmi mengajukan pembiayaan pada BMT dengan akad murabahah untuk menambah modal usaha yang dijalanka.

Berbeda pada warung makan bu neng (warung makan barayak) selama pandemi walaupun mengalami penurunan pendapatan beliau tidak mengajukan pembiayaan pada BMT hanya saja menggunakan strategi bertahan yang memanfaatkan media sosial dan juga menurunkan harga serta porsi makanan dikurangi agar usaha tetap berjalan dengan sesuai apa yang diinginkan.

B. Saran

Untuk keberlangsungan strategi bertahan UMKM maka di sarankan agar dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan bisnis dimasa pandemi ini maupun dimasa yang akan datang, karena pelaku usaha yang dapat bertahan adalah yang responsive terhadap perubahan sekitar dan mampu menyesuaikan diri baik dari segi produk, pemasaran dan penjualan maupun penggunaan teknologi yang mendukung bisnis.

Untuk pelaku usaha kuliner didesa bumi kencana agar setiap pelaku usaha dapat mencoba strategi yang sebagian besar dipakai para pelaku usaha untuk mengamankan dan mempertahankan bisnis ditengah pandemi covid 19. Dan bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah yang terdiri dari BMT dilingkungan setempat

DAFTAR PUSTAKA

- Ahidin,Udin. *Covid 19 dan Work From Home*, Banten : Desanta Muliavisitama, 2020.
- Andayani, Indah , Maria Veronika Roesiningsih dan Wiwin Yulianingsih, “*strategi pemberdayaan Masyarakat pelaku UMKM DI Masa pandemic covid-19*” . Surabaya, Universitas Negeri Surabaya Indonesia, 2021.
- Anggreini, Feni Di, Imam Hardjanto dan Ainul Hayat. ” Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal(Studi Kasus Pada Kelompok Usaha “Emping Jagung di kelurahan Pandan angi kecamatan Bimbing , Kota malang)” . *jurnal Admistrasi Publik (JAP)*, Vol. 1 No. 6 2013.
- Aldi, B.Elnath . “Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Startegik”. *Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial*. Vol. VI No.1 2015.
- Alfrian, Gregorius Rio dan Endang Pitaloka. “Staretgi Usahana Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 di Indonesia”. *Jurnal Social and Humanities*. Vo. 1 6 No. 2 2020.
- Anoraga, Pandji , *Manajemen Bisnis*, Jakarta : PT Rineka Cipta, 1997.
- Akdon. *Strategi Mangement For Educational Management*, Bandung : Alfabeta,2007.
- Budio, Sesra budio . *Strategi Manajemen Sekolah*, Jurnal menata Vol. 2 No.29 2019.
- Chasanah, Nur Umi . *strategi bertahan usaha makanan didusun ngentak sapes RW 01 caturtunggal depok sleman D.L Yogyakarta*. Yogyakarta, Universitas Islam Negeri Yogyakarta, 2013.
- Depi, Pemilik Warung Kuliner Bakso Djumari, Wawancara, 07 januari 2022
- Fathoni, H. Abdurrahmat . *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* , Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Hardiawati, Wan Laura. “Strategi Bertahan UMKM ditengah pandemi Covid-19, “ *Jurnal akutansi dan ekonomi*. Vol.10 No 1. 2020.
- Iskandarwassid, Dadang Sunendar, *Strategi Pembelajaran Bahasa*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya Offset, 2013.

- Nalini, Siti Nuzul Laila. *Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah* Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah, Vol. 4 No. 1 Januari 2021.
- Neng, Warung Kedai barayak , Wawancara, pada Tanggal 14 april 2021.
- Nani, pemilik warung makan dapur kita, wawancara, Tanggal 15 april 2021
- Noor, Juliansyah . *Metode Penelitian* . Jakarta, Kencana Prenada Media group, 2011.
- Nofinawati, “ *Analisis Terhadap Aplikasi Akad Murabahah di Bank Syariah*”, Vol,2. No.1 2016.
- siyoto, Sandu siyoto. *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Iliterasi Media Publishing, 2015.
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Perdamaian , Putri Diah Juniar, Adinda Puspita,dan Neng Frida. “Analisis Strategi Mempertahankan Bisnis di Tengah Pandemi COVID !9 di Indonesia”. *Jurnal Aktiva* Vol.2 No.1 2020
- Putra, Henddy Shri Ahimsa. *Ekonomi Mora, Rasional dan Politik* . Yogyakarta : Keepel Perss, 2003.
- Rachmaati, Rina. “peranan Bauran Pemasaran (Marketung Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah kajian Terhadap Bisnis Restoran)”, *Jurnal Kompetensi Teknik*. Vol 2. No.2, 2011.
- Rasmi, Pemilik Warung Kuliner Gunik , Wawancara, 15 januari 2022.
- Ritonga Zuriani, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*, Yogyakarta : Penerbit CV Budi Utama, Juli 2020
- Sondak, Sandi Hesti , Rita N. Tarreh dan Yanyje Uhing,” *faktor-faktor Loyalitas pegawai di dinas pendidikan daerah Provinsi Sulawesi Utara,*” jurnal *Emba* Vo 7 No.1 (1 Januari 2019) 675
- Sulaiman, Aimie. “Strategi Bertahan (survival Strategy) studi tentang Agama Adat Orang Lom Di Desa Pejem, Kecamatan kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung”, *Jurnal Society*, Vol. II No. 1 2014.
- Susilo, Y.Sri Susilo.” *Strategi Bertahan Industri Makanan Skala Kecil Pasca Kenaikan Harga Pangan dan Energi Dikota Yogyakarta*”,*Jurnal Ekuitas*, Vol. 14 No. 2, 2010 .

- Surepno, “ *Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah*” , Journal Of Sharia Economic Law, Vol.1 No.2 2018
- Umar Husen. *Desain Penelitian Manajemen Strategi*. Jakarta :Rajawali Pers, 2010.
- Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, *Pedoman Skripsi/Karya Ilmiah* (Metro: STAIN, 2010), 27.
- Wanita, Nur . *Perkembangan Usaha Mikroo, Kecil, Dan menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu*, Jurnal Penelitian Imiah, Vol. 3 No. 2 2015.
- Zualaikha. *Bisnis UMKM Ditengah Pandemi*. Surabaya : Unitomo Press , 2019.
- Wanita, Nur . *Perkembangan Usaha Mikroo, Kecil, Dan menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu*, Jurnal Penelitian Imiah, Vol. 3 No. 2 2015.
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012
- Yuniarta Sari NUrrohmah, Lilis Kurniati, Dkk, “ *Strategi Bertahan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Kota Bengkulu)*, Journal Of Indonesian Management, Vol.1 No.3 2021.

LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0414/In.28.1/J/TL.00/02/2022
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Muhammad Ryan Fahlevi (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **RAPI MUSTIKA INDAH**
NPM : 1804101075
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH UMKM
BIDANG KULINER DI TENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA
BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN
LAMPUNG TENGAH

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 Februari 2022

Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M

NIP 19920829 201903 1 007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0479/In.28/D.1/TL.00/02/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA DESA UMKM DI DESA BUMI
KENCANA KECAMATAN SEPUTIH
AGUNG
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0480/In.28/D.1/TL.01/02/2022,
tanggal 15 Februari 2022 atas nama saudara:

Nama : **RAPI MUSTIKA INDAH**
NPM : 1804101075
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di UMKM DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENEGAH UMKM DI TENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 15 Februari 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
KECAMATAN SEPUTIH AGUNG
KAMPUNG BUMI KENCANA

Jl. Raya Bumi Kencana No. 01 Kode Pos 34162 Telp.

Bumi Kencana, 04 Maret 2022

N o m o r : 079/137/05/III/2022
Lampiran : -
Perihal : Pemberian Izin Research

Kepada Yth,
Kepala Dekan Akademik Dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Institut Agama Islam Negeri Metro

Di -
Metro

Dengan hormat,

Menanggapi Surat Institut Agama Islam Negeri Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor : B-0479/In.28/D.1/TL.00/02/2022, Tanggal 15 Februari 2022 perihal Izin Research, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi dengan judul "*Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah Umkm Di Tengah Pandemi Covid 19 Di Kampung Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah*", Pada prinsipnya kami tidak keberatan / menerima permohonan izin Saudara :

Nama : RAPI MUSTIKA INDAH
NPM : 1804101075
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah
Judul Skripsi : Strategi Bertahan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) di tengah pandemi Covid -19 di Kampung Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung tengah.

Untuk melaksanakan Research di Kampung Bumi Kencana, Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah, dengan tetap mematuhi protokol kesehatan Covid-19.

Demikian Surat Izin Research ini kami buat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepala Kampung Bumi Kencana





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-0480/In.28/D.1/TL.01/02/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **RAPI MUSTIKA INDAH**
NPM : 1804101075
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di UMKM DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENEGAH UMKM DI TENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 15 Februari 2022



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-93/ln.28/S/U.1/OT.01/01/2022**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

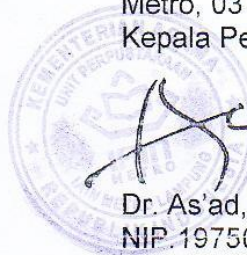
Nama : Rapi Mustika Indah
NPM : 1804101075
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804101075

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 03 Februari 2022
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.Hy
NIP.19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Rapi Mustika Indah
NPM : 1804101075
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid 19 Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 16%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 4 Maret 2022
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi

NIP.199208292019031007

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH UMKM BIDANG KULINER DITENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

A. Wawancara

1. Wawancara Dengan Pemilik Usaha Kuliner Di Desa Bumi kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

- a. Bagaimana sejarah berdirinya usaha kuliner tersebut ?
- b. Bagaimana Perkembangan usaha kuliner ditengah pandemi ?
- c. Bagaimana cara mempertahankan usaha kuliner ditengah pandeemi ?
- d. Bagaiana cara pelayanan dan penyajian pada pembeli apakah berbeda selama pandemi dan sebelum pandemi ?
- e. Bagaimana cara penetapan harga ?
- f. Bagaimana cara mengenali jenis makanan ditengah pandemic ?
- g. Berapa omset perbulan usaha kuliner saat pandemi dan sesudah pandemi ?
- h. Apakah omset perbulan dimasa pandemi mengalami penurunan atau peningkatan?
- i. Bagaimana modal usaha kuliner ? apakah mengalami kesulitan saat pandemi ?
dari mana sumber pemodalan UMKM ?
- j. Bagaimana cara mengatasi hambatan seperti kenaikan harga bahan baku ?.
- k. Bagaimana cara mengatasi usaha makanan saat pandemic ?
- l. Apakah saat adanya pandemi usaha kuliner didesa bumi kencana berjalan dan buka ?

B. Dokumentasi

1. Foto kegiatan wawancara dengan pemilik Usaha kuliner di desa bumi kencana.
2. Sumber data pendapatan UMKM.

Mengetahui

Dosen pembimbing

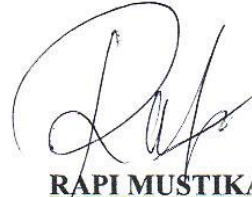


M.RYAN FAHLEVI, S.E.,M.M

NIP: 199208292019031007

Metro, Desember 2021

Mahasiswa Ybs,



RAPI MUSTIKA INDAH

NPM : 1804101075

OUTLINE

STRATEGI BERTAHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH UMKM BIDANG KULINER DITENGAH PANDEMI COVID 19 DI DESA BUMI KENCANA KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PEENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN BAB1

PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang.
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi
 - 1. Konsep strategi
 - 2. Manfaat Strategi
 - 3. Bauran pemasaran
- B. Strategi Bertahan (Survival Strategy)
- C. Jenis Pembiayaan
- D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
 - 1. Pengertian (UMKM)
 - 2. Ciri-ciri Usaha (UMKM)
- E. Pandemi Covid 19
 - 1. Definisi Covid-19
 - 2. Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM)

BAB 111 METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Deskripsi umum warung Kuliner di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah
 - 1. Sejarah Warung kuliner Bakso dan mie ayam djumari
 - 2. Sejarah warung makan mbak gunik
-

3. Sejarah warung makan barayak
- B. Strategi Bertahan Usaha Kuliner DiDesa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah
 1. Strategi Bertahan Usaha Kuliner DiDesa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah
 2. Hasil AnalisisPembahasan Usaha Kuliner DiDesa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui

Dosen pembimbing



M.RYAN FAHLEVI, S.E.,M.M

NIP: 199208292019031007

Metro, Desember 2021

Mahasiswa Ybs,



RAPI MUSTIKA INDAH

NPM : 1804101075



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rapi Mustika Indah

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804101075

Semester/TA : VI/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>Perzi poin ADD</p> <ul style="list-style-type: none">-> omset perbulan ?-> Sumber pendapatan ? <p>- Dokumentasi</p> <ul style="list-style-type: none">↳ Penambahan data pendapatan UMKM.	 

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

MUHAMMAD RYAN FAHLEVI, S.E.,M.M

NIP. 199208292019031007

Rapi Mustika Indah

NPM. 1804101075



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rapi Mustika Indah

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804101075

Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
14	Senin	<ul style="list-style-type: none">- call APd k outline- APd disamping dengan variabel dan indikator penelitian	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
NIP. 199208292019031007

Rapi Mustika Indah
NPM. 1804101075



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rapi Mustika Indah

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804101075

Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
17	kamis	Revisi / perubahan APd. terkait indikator penelitian ↳ (pertanyaan wawancara lebih ditanyakan ke indikator permasalahan.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
NIP. 199208292019031007

Rapi Mustika Indah
NPM. 1804101075



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rapi Mustika Indah

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804101075

Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
21	Senin	<ul style="list-style-type: none">- pengecekan ke absahan hasil Riset Bab <u>IV</u>- pemantapan analisis Bab <u>IV</u>- Acc Bab V- Acc Bab <u>IV &</u>✓ - Acc semikon nama qasidah	

Dosen Pembimbing,

Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
NIP. 199208292019031007

Mahasiswa Ybs,

Rapi Mustika Indah
NPM. 1804101075

DOKUMENTASI

- 1. Wawancara dengan Ibu Depi Pemilik warung kuliner bakso Djumari
Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten
Lampung Tengah**



- 2. Wawancara dengan Ibu Rasmi Pemilik warung Makan Gunik Di Desa
Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung
Tengah**



**3. Wawancara dengan Ibu Rasmi Pemilik warung Makan Gunik Di Desa
Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung
Tengah**



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Rapi mustika indah, dilahirkan di desa bumi kencana kecamatan seputih agung kabupaten lampung tengah pada tanggal 05 february 2000. Anak kedua dari dua bersaudara pasangan bapak suraji dan ibu mustika wati adapun riwayat pendidikan yang ditempuh oleh peneliti adalah sebagai berikut : peneliti mengawali pendidikan dari taman kanak-kanak di TK Asy-SyfaTri Bakti Takhfidzul Quran, Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan dasar yang ditempuh di SD Negeri 1 Bumi Kencana selesai ditahun 2012, kemudian melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP An-nur Bandar jaya selesai pada tahun 2015, dan kemudian melanjutkan pendidikan menengah Atas di SMA Negeri 1 Seputih Agung selesai pada tahun 2018. Pada tahun 2018 pneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariahb. Pada akhir studi peneliti menyelesaikan skripsi dengan judul : “ strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bidang Kuliner Di Tengah Pandemi Covid-19 (Di Desa Bumi Kencana Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah) “