

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Perencanaan strategi UMKM pada masa covid-19 di kecamatan Barru kabupaten barru

Usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha ekonomi yang produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh undang-undang No.20 tahun 2008. UMKM merupakan salah satu sektor yang terdampak pandemi covid-19. Rata-rata UMKM yang ada di kec.Barru sudah berdiri sejak lama ada yang 3 tahun,5 tahun dan sudah berjalan 10 tahun sampai sekarang. Dan tenaga kerja yang mereka miliki berbeda-beda saat itu 5-10 orang dan saat ini mereka mengurangi/ memPHK sebahagian tenaga kerjanya untuk mengkondisikan keuangan usahanya.

Manajemen keuangan sekarang ini adalah salah satu startegi, dimana setiap usaha bisnis UMKM di kec.Barru harus pintar-pintar dalam mengatur atau mengelolanya dengan baik agar usaha tersebut tidak terjadi kebangkrutan dalam usaha tersebut. Setiap pelaku usaha harus melihat sampai dimana usaha tersebut berlangsung.

Hasil wawancara dengan Marwah pemilik toko baju anak-anak yang mengatakan bahwa:

“setiap usaha pasti membutuhkan yang namanya startegi, apalagi dimana pandemi sekarang ini pengelolaan keuangan kami harus benar-benar kami jaga, dalam setiap pengelolaan keuangan kami selalu memisahkan uang pribadi dengan bisnis dan biasanya kami menggunakan buku keuangan manual saja.”

Berbeda dengan badarudding pemilik toko Roti Rengganis yang mengatakan bahwa:

“cara mengelola keuangan usaha di masa pandemic ini, kami melihat jika kurang peminat masyarakat dalam penjualan roti A kami tidak membuatnya dan jika sebalik

banyak yang suka dengan roti B kami membuat yang banyak cara ini agar keuangan kami tetap stabil.”

Hasil wawancara di atas bahwa dalam setiap pengelolaan keuangan usaha mereka harus benar-benar kelola maksudnya mereka harus membeli apa yang mereka butuhkan bukan apa yang mereka inginkan. Dan mereka selalu mencatat atau menggunakan pembukuan manual sebagai alat untuk mencatat pendapatan yang masuk dan keluar.

Mengelola keuangan di masa pandemic sekarang sangat penting karna dalam pengeloaan keuangan pasti harus memisahkan keuangan pribadi dengan usaha, membuat pembukuan keuangan,merencanaakan dengan baik uang tersebut, kontrol kondisi modal, dan masih banyak lagi dalam mengelola keuangan tersebut.

Berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang ada di kec.Barru selama masa pandemic covid-19 terdapat beberapa langkah yang dapat di tempuh sebagai pelengkap dan pendukung kebijakan-kebijakan yang telah di tetapkan oleh pemerintah. Startegi ini di perlukan agar kebijakan pemerintah tetap terlaksana selama masa pandemic covid-19 dan juga sampe pandemic ini berakhir.

Adapun starategi yang dilakukan oleh pemerintah, seperti:

1. penerapan protokol kesehatan yang ketat sebagai petunjuk dan arahan yang di anjurkan oleh pemerintah. Dalam penerapan protokol kesehatan ini sangat di wajibkan bagi pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru karna ini sebagai bentuk startegi untuk mengijinkan UMKM yang ada di kec.barru untuk beroperasi kembali dengan memenuhi beberapa syarat dan ketentuan yang di anjurkan oleh pemerintah. Minimal dalam pelaku bisnis ini menyediakan cuci tangan.

2. Memberiakan kebijakan pelonggaran atau penundaan pembayaran kredit bagi UMKM yang ada di kec.Barru. di masa pandemic ini pemerintah banyak memberikan kebijakan terutama para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru.
3. Melakukan pembinaan kepada UMKM yang ada di kec.Barru. saat ini pemerintah menyediakan binaan kepada UMKM untuk mendorong para pelaku UMKM yang ada di kec.Barru terus berinovasi untuk menghadapi pandemic ini.

Hasil wawancara dengan badarudding pemilik toko roti Rengganis menyatakan bahwa:

“saat ini pemerintah mulai menyusun strategi agar pelaku usaha bisa teratasi dan pemerintah sudah mulai memberikan inovasi terhadap usaha kami ini.”¹

Hasil wawancara dapat di katakan bahwa ini dapat menjadi peluang bagi pelaku usaha UMKM yang ada di kec.barru untuk tetap bertahan dan mengembangkan bisnis di masa pandemic ini.

Hasil wawancara dengan mudrika pemilik warung BFC menyatakan bahwa:

“Dalam setiap usaha pasti kami selalu membuat perencanaan, agar usaha kami bisa mempunyai tujuan. Apalagi sekarang ini di masa pandemic kami harus membuat strategi agar usaha kami tetap berjalan.”²

Hasil wawancara dapat dikatakan bahwa UMKM di kec.barru menggunakan perencanaan startegi. Dalam menggunakan perencanaan strategi, mereka melihat dari sisi tujuannya serta posisi usaha. Setelah itu mereka mereka mempertimbangkan tujuan dan menjalankan sesuai yang di rencanakan dari awal.

Adanya startegi yang di rancang sebelumnya itu akan memudahkan sebuah UMKM di kec.Barru dalam menjalankan strategi -startegi yang di inginkan. Dalam menjalankan sebuah usaha tidak terlepas yang Namanya strategi perencanaan sehingga dalam setiap usaha pasti mempunyai dasar berjalannya sesuatu yang di

¹Badarudding, Toko Roti Rengganis di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

²Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

inginkan. Pandemi Covid-19 terjadi saat ini sebagaimana yang telah peneliti sampaikan pada latar belakang masalah peneliti, bahwa pandemi Covid-19 tidak hanya merupakan bencana bagi dunia yang menyerang kesehatan penduduk dunia. Namun pandemi covid-19 juga merupakan bencana bagi perekonomian dunia. Dan dalam hal ini, perekonomian Indonesia juga mendapat dampak yang begitu besar dari pandemi Covid-19 ini, Terutama di kec.Barru Kab.Barru . saat ini banyak dari mereka lebih memilih tetap bertahan walaupun pendapatan mereka menurun dari sebelum adanya covid-19 ini. Dampak tersebut salah satunya penurunan pendapatan. Hal tersebut mengakibatkan UMKM harus banyak memPHK jumlah tenaga kerja yang dimilikinya dan mengurangi stok produknya agar tetap bertahan.

Hasil wawancara dengan Mudrika pemilik warung makan BFC mengatakan bahwa:

“Salah satu cara untuk mempertahankan usaha yaitu dengan memPHK sebagian karyawan”.³

Berbeda dengan bapak Badaruddin pemilik Toko Roti Rengganis mengatakan bahwa:

“Kami memiliki 8 orang karyawan, kami di sini tidak berani memPHK karyawan karna kasihan. Di mana lagi mereka mendapatkan penghasilan kalo bukan dari sini. Jadi kalo soal gaji karyawan kami di sini membuat kesepakatan Bersama di masa pandemic ini.”⁴

Hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa di masa pandemic covid-19 ini sangat berdampak pada UMKM di kec.Barru. di sisi lain pelaku UMKM di kec.barru harus mengatur startegi menghadapi pandemic ini.

Startegi adalah sebuah rencana bagaimana usaha bisnis ini akan menang dalam persaingan dan bagaimana cara usaha bisnis tersebut mempertahanya pelanggannya

³Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

⁴Badaruddin, Pemilik Toko Roti Rengganis di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 21 Mei 2021

yang sudah ada. Selain itu, bagaimana cara usaha bisnis memmberikan kepuasan kepada pelanggan untuk mencapai tujuan yang di inginkan. Oleh karna itu, dengan adanya strategi ini dapat mempermudah usaha bisnis ini berjalan sesuai yang telah di rencanakan.

Di masa pandemic covid-19 ini berbagai startegi yang dilakukan oleh UMKM yang ada di kec.Barru saat ini yaitu:

1. Memanfaatkan media social

Media social adalah salah satu media yang dapat menjangkau seluruh dunia, hal ini dapat memudahkan para pelaku UMKM yang ada di kec.Barru bisa memasarkan produknya. Di masa pandemic covid-19 ini adalah salah satu cara agar UMKM yang ada di kec.Barru tetap bertahan.

Hasil wawancara dengan mudrika pemiliki warung BFC yang menyatakan bahwa:

“Dalam hal ini, pemanfaat tehnologi sangat penting bagi usaha kami, karna ini dapat membantu dalam penjualan kami, salah satu media social yang kami lakukan untuk memasarkan produk kami yaitu *facebook dan Instagram*.”⁵

Hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa salah satu startegi yang harus mereka lakukan saat ini yaitu memanfaatkan media social agar usaha yang mereka jalani tetap bertahan di masa pandemic covid-19 ini.

UMKM yang ada di kec.barru saat ini berupaya agar memasarkan produk ini mudah di jangkau. Startegi yang mereka lakukan saat ini yaitu media social sebagai alat untuk masyarakat bisa menjangkau produk yang dipasarkan oleh UMKM yang ada di kec.Barru. salah satu media social yang mereka gunakan antara lain *facebook, Instagram, dan whatsapp*. Cara ini sangat tepat di tengah pandemic covid-19 iniyang mengharuskan segala sesuatunya di kerjakan tanpa bersentuhan secara langsung.

⁵Mudrika pemilik usaha BFC di kec.Barru kab.barru, tanggal 20 Mei 2021

Pemanfaatan media social ini untuk memasarkan hasil produknya sangat tepat dan bermanfaat serta dapat menjangkau daerah-daerah. Social media dapat di jadikan sebagai media promosi.

Media social whatsapp sebagai sosial media berbasis chat di gunakan oleh masyarakat untuk saling bertukar pesan, media social ini merupakan salah satu media social yang populer yang ada di setiap *smarphone* . penggunaannya yang mudah dan hanya membutuhkan koneksi internet dapat mempermudah komunikasi karna selain melalui chat, pengguna juga dapat berkomunikasi menggunakan fitur *video call dan phone call* pada aplikasi whatsapp. Pengguna hanya perlu mendaftarkan nomor ponsel mereka sebagai nomor idengtitas whatsapp. Social media ini sangat mempermudah pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru mudah berkomunikasi dengan konsumen.

Adapun media social *facebook dan Instagram* salah satu media social yang populer dan berbagai fitur yang dapat di manfaatkan tidak hanya individu namun juga kepada pelaku bisnis dalam mempromosikan produk dan jasanya. Pelaku usaha dapat memposting foto, video, status dan keterangan lainnya sebagai usaha dari kegiatan promosi. Saat system online berkembang saat ini. Media social seperti *facebook dan Instagram* juga di manfaatkan sebagai media beriklan oleh para pelaku usaha yang ada di kec.barru. hal ini sangat membantu pelaku usaha untuk memperluas pangsa pasar mereka. Sehingga media social seperti facebook dan Instagram dapat di manfaatkan oleh UMKM sebagai media promosi yang efektif bagi usaha yang ada di kec.Barru.

Hasil wawancara dengan marwah pemilik usaha baju anak-anak menyatakan bahwa:

“saat ini media social yang sering saya gunakan untuk mempromosika baju-baju saya yaitu cuman lewat media social seperti facebook dan whatsapp saja, karna kurangnya kami dalam mengedit, jadi kami langsung foto dan apload.”⁶

Dari hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa strategi saat ini yang mereka harus lakukan yaitu hanya mengandalkan media social saja.

Masih banyak lagi media social yang populer saat ini untuk dimanfaatkan sebagai media promosi. Seperti tiktok, hal ini sangat memudahkan pelaku usaha untuk memulai memfoto produk yang diambil dari kamera smarphone yang mereka miliki kemudian memposting kedalam beberapa media social.

Hasil wawancara dengan bapak Rahman Haris pemilik toko Roti Gabba yang menyatakan bahwa:

“Dalam mengahdapi persaingan kami selalu mempertahankan kualitas dari produk-produk kami, agar konsumen merasa puas dengan produk kami”⁷

Dari hasil wawancara di atas dapat di katakana bahwa perencanaan startegi pelaku UMKM di kec.Barru yaitu mempertahankan kualitas produknya masing-masing. Dengan adanya perencanaan yang di buat UMKM di kec.Barru dapat meningkatkan penjualan serta menghadapi pesaing.

2. Layanan jasa

Jasa pelayana ini adalah suatu pelayanan yang tidak meghasilkan benda ataupun barang. Ini adalah pelayana dengan menggunakan tenaga manusia seperti gojek. Layanan jasa ini sangat mempengaruhi bisnis UMKM yang ada di kec.Barru, karna ini sangat memudahkan para pelaku bisnis UMKM.

⁶Marwah Usaha Baju Anak-Anak di kec.barru Kab.Barru, tanggal 25 Mei 2021

⁷Rahman Aris, pemilik Toko Roti Gabba di kec.Barru Kab.Barru, Tanggal 22 Mei 2021

Hasil wawancara dengan bapak badaruddin pemilik toko roti rengganis yang mengatakan bahwa:

“saat ini kami juga melakukan startegi jasa pelayanan kepada konsumen agar konsumen tidak lagi keluar rumah agar tetap di rumah. Dan konsumen hanya bisa menikmati pelayan jasa kami saja.”⁸

Hasil wawancara di atas mengatan bahwa UMKM di kec.Barru saat ini mengadakan pelayanan jasa di setiap UMKM, karna ini adalah salah satu startegi agar konsumen tetap di rumah dan hanya menikmati pelayan jasa.

Pelayana jasa di kec.Barru saat ini baru-baru saja memulai startegi pelayanan jasa ini, karna di masa pandemic ini UMKM harus mencari strategi agar konsumen dapat menjangkau dengan mudah. Jadi para konsumen hanya duduk saja di rumah sambil menunggu pesanan yang ia pesan. Para pelaku bisnis UMKM ini sangat menyusun strategi agar mampu usaha berjalan dengan baik, tetapi ada saja hambatan yang mereka harus lalui agar bisa terhindar dari dampak pandemic covid-19 ini. Dampak tersebut seperti kurangnya pemasukan.

Di masa pandemic saat ini pelayanan jasa manual sangat penting, karna di kabupaten barru saat ini belum memiliki gojek online, tidak sperti di kota-kota besar sepeti di makassar dan pare-pare. Di saat-saat seperti ini gojek sangat berperan penting dalam pandemic ini karna bisa memudahkan para masyarakat. Di kabupaten barru saat ini hanya memiliki ojek manual saja, jadi siapa pun bisa di jadikan pelayanan jasa tanpa adanya unsur paksaan.

⁸Badarudding, pemilik Toko Roti Rengganis di kec.barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

Hasil wawancara dengan marwah pemilik toko baju anak-anak mengatakan bahwa:

“Di saat-saat seperti ini pengantaran barang-barang yang di pesan oleh konsumen saat ini hanya lewat ojek biasa saja, karna saat ini para konsumen sudah jarang keluar rumah akibat social distancing ini, jadi kami memberikan pelayan jasa dan semampu kami saja.”⁹

Hasil wawancara di atas di simpulkan bahwa pada saat seperti ini pemerintah juga telah mengeluarkan peraturan kepada masyarakat bahwa selalu menjaga jarak karna pada saat ini virus yang mematikan ini sudah banyak yang terinfeksi akibat corona ini.

Layanan pesan antar makanan dan belanjaan bisa di manfaat oleh pelayanan jasa, jadi para pelaku UMKM bisa sama-sama untung dalam hal ini. Sebagian besar konsumen memanfaatkan pelayanan jasa manual ini untuk memesan makanan untuk keluarga atau teman-temannya, serta memanfaatkan untuk mengirimkan barang untuk keluarga di masa pandemic ini.

Dalam sebuah usaha pasti ada yang namanya persaingan, persaingan ini hal yang wajar dalam usaha tersebut, apalagi di masa pandemic ini sudah mulai mengalami penurunan pendapatan atau pemasukan. Dalam persaingan ini juga bagaimana cara usaha bisnis UMKM di kec.Barru bertahan. Jadi setiap usaha bisnis yang ada di kec.barru harus dapat berkembang dan bisa mengambil tindakan dalam menghadapi pesaing tersebut.

Jika di lihat dengan manajemen keuangan Syariah pada UMKM di kec.Barru telah menerapkan startegi yang tidak lepas dan tidak keluar dari prinsip dan unsur manajemen keuangan Syariah. Di mana dalam prinsip manajemen keuangan Syariah yaitu berbuat adil, jujur dan amanah, serta menekankan aspek persaudaraan dan

⁹Marwah, Pemilik Toko Baju Anak-Anak di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 25 Mei 2021

keadilan, sedangkan unsur manajemen keuangan Syariah adalah unsur-unsur yang berkaitan antara yang satu dengan yang lainnya dalam rangka mencapai sasaran. Maka unsur tersebut yaitu perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan.

A. Implementasi UMKM pada masa covid-19 di kecamatan Barru kabupaten barru

Di masa pandemi ini, banyak aktivitas bisnis jadi terhambat. Tidak sedikit dari pelaku bisnis yang harus membuat keputusan sulit demi masa depan usaha yang mereka miliki saat ini. Pada awal maret 2020, sektor UMKM mulai mengalami dampak ekonomi yang sangat besar akibat adanya pandemi covid-19 yang melanda di Indonesia khususnya di kec.Barru Kab.Barru. langkah-langkah yang diambil oleh pemerintah daerah seperti PSBB dan lockdown dan akhirnya menghentikan aktivitas ekonomi UMKM secara tiba-tiba dan terjadilah penurunan pendapatan bagi pelaku usaha yang berada di sekitar kec.Barru. pasca pandemi covid-19, UMKM yang berada di sekitar kec.Barru berusaha mempertahankan kelangsungan hidup usahanya melalui berbagai strategi.

Setelah UMKM di kec.Barru merumuskan strategi-startegi usahanya, tibalah saatnya mengimplementasikannya. Implementasi startegi merupakan rangkaian aktivitas dan pekerjaan yang di butuhkan untuk mengeksekusi strategi. Artinya, apa yang kita rumuskan di perencanaan sebelumnya harus di terapkan pada usaha, karna perencanaan yang baik tidak ada rtinya bila tidak di terapkan dalam implementasi. Begitupun dengan implementasi tidak akan berkontribusi baik pada usaha jika perencanaannya dari awal tidak baik.

Mengimplementasikan berarti menggerakan para karyawan untuk menempatkan strategi yang telah di rencanakan menjadi tindakan yang nyata.

Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah menstimulus para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja dengan penuh kebanggaan dan antusias ke arah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.¹⁰ Dengan kata lain bahwa implementasi strategi merupakan suatu proses di mana beberapa strategi diubah menjadi sebuah tindakan melalui suatu program, anggaran atau prosedur yang telah ditentukan sebelumnya atau yang telah dirancang sebelumnya.¹¹ Sebagai hasil wawancara dengan bapak Badaruddin pemilik Toko Roti Rengganis mengatakan bahwa:

“Saat ini kami tidak mempunyai target dalam usaha kami, karena di masa pandemic ini terkadang tidak sesuai yang diharapkan, saat ini kami meminjam pekerjaan para normal, maksudnya kami memprediksi saja sekian yang dihasilkan berdasarkan pengalaman yang lalu.”¹²

Berbeda dengan Mudrika pemilik warung BFC mengatakan bahwa:

“Saat ini dalam perencanaan kami memiliki target dalam usaha tapi kami tidak terlalu fokus dengan target tersebut, karena takut dengan yang tidak kami harapkan pada usaha kami apalagi ini masih dalam masa pandemic.”¹³

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa UMKM di kec.barru saat ini memiliki target dalam usaha tapi tidak terlalu memfokuskan pada target tersebut. Jadi mereka berjalan apa ada.

Implementasi saat ini adalah proses yang mengubah strategi dan rencana menjadi tindakan pemasaran untuk mencapai tujuan awal. Kegiatan ini untuk meraih pasar sehingga produk atau jasa yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen dengan baik.

¹⁰Taufiq Amir, *Manajemen Strategi: Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 192.

¹¹Stephen P.Robbins dan marry coulter, *Manajemen Tenth Edition*, Terj. Bob Sabran dan Devri Barnadi Puter, *Manajemen*, h. 215

¹²Badaruddin, Pemilik Toko Roti Rengganis di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 21 Mei 2021

¹³Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

Beberapa implementasi yang dapat dilakukan para pelaku UMKM di kec.barru saat ini yaitu pemanfaatan teknologi dan pelayanan jasa. pemanfaatan teknologi saat ini sangat saat ini pelaku UMKM yang ada di kec.Barru mulai memanfaatkan sosial media karna menurut pelaku UMKM di kec.Barru mayoritas pengguna sosial media di kec.Barru menggunakan ponsel dalam akses internet. Hal ini menjadi peluang besar para pelaku usaha dalam memasarkan produknya. Karna ponsel memiliki sifat yang mudah digunakan dan mudah di bawa kemana-mana. Adaptasi teknologi masyarakat terhadap ponsel khususnya *smarphone* dapat dikatakan sangat cepat.

Begitu cepat perkembangan teknologi internet di Indonesia khususnya di kec.Barru. teknologi internet sangat berpengaruh terhadap prekonomian khususnya dalam usaha yang ada di kec.Barru. dengan peningkatan penggunaan internet tentu menjadi peluang besar bagi UMKM untuk memasarkan produknya dan jasanya melalui pemanfaatan teknologi. Dimana, teknologi internet di percaya lebih murah dari pada jika harus melakukan kegiatan komunikasi pemasaran menggunakan media lainnya apalagi sekarang ini pemerintah menerapkan *social distancing*. Teknologi mempermudah UMKM dalam melakukan komunikasi dengan target pasarnya di mana saja dan kapan saja. Hal ini terlihat bahwa masyarakat sangat tergantung dengan akses sosial media. adapun sosial media gunakan dalam memasarkan produknya yaitu *facebook, instagram dan whatsapp*.

Hasil wawancara dengan Mudrika pemilik warung BFC, yang mengatakan bahwa:

“Kami terapkan dalam usaha kami di masa covid-19 ini memanfaatkan media social dan menyediakan layanan pesan-antar”¹⁴

¹⁴Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

Kebutuhan pasar di masa pandemic ini para pelaku UMKM yang ada di kec.Barru selalu berinovasi dalam produk agar produk yang mereka buat bisa di lirik oleh masyarakat.

Hasil wawancara dengan Rahman Haris pemilik Toko roti Gabba yang mengatakan bahwa:

“Usaha kami ini, kami selalu berinovasi dalam hal produk apa yang tren di masyarakat saat ini. Seperti pizza mini, yaa kami membuat pizza mini karna banyak masyarakat yang sulit untuk membeli jadi para karyawan berinisiatif membuat dengan rasa yang sama dan harga yang terjangkau.”¹⁵

Hasil wawancara di atas dapat di katakan bahwa UMKM di kec.Barru saat ini selalu berfokus berinovasi dalam hal produk ini menjadi target UMKM di kec.Barru dan selalu mempertahankan.

Implementasi dalam pelayan jasa ini cuman dilakukan coba-coba saja oleh UMKM. Ini sebagai bentuk startegi UMKM untuk memulihkan perekonomian agar konsumen bisa menjangkau produknya. Dalam implementasi ini sudah mulai di lakukan oleh para pelaku bisnis tersebut,

Hasil wawancara oleh maskur pemilik usaha meubel mengatakan bahwa:

“Dalam implementasi pelayanan jasa ini sebelumnya sudah kami siapkan jika konsumen memerlukan bantuan pelayana jasa kami karna usaha kami ini pasti membutuhkan pelayanan jasa”¹⁶

Hasil penelitian di atas mengatakan bahwa sebelumnya setiap usaha maubel memang harus menyediakan jasa pelayanan, karna ini akan memudahkan para konsumen.

Perkembangan UMKM saat ini telah melakukan startegi yang cukup serius agar usaha yang mereka miliki dapat bertahan di masa pandemic covid-19 ini, tak hanya para pelaku usaha bisnis UMKM saja yang melakukan startegi, pemerintah pun

¹⁵Rahman Aris, pemilik Toko Roti Gabba di kec.Barru Kab.Barru, Tanggal 22 Mei 2021

¹⁶Maskur, Pemilik Usaha Meubel di kec.barru Kab.Barru, Tanggal 22 Mei 2021

menyusun startegi agar para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru dapat teratasi. Meskipun pandemic virus corona ini semakin berkembang para pelaku usaha pun tak tinggal diam dalam hal seperti ini, karna sudah banyak sekali UMKM yang gulung tikar dan tak mampu lagi dalam melakukan bisnisnya ini.

Pemerintah sekarang ini terus bergerak dan memotivasi para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru agar terus berinovasi dalam produk usaha mereka yang di jalankannya, agar virus corona ini tidak menyebar luas pemerintah terus melakukan startegi kepada semua masyarakatnya termasuk para pelaku bisnis yang ada di kec.Barru agar selalu menyediakan cuci tangan, hanzinitaizer, social distancing dan lain-lain. Pemerintah juga telah mengatur jam para pelaku bisnis yaitu sekitar jam 09.00-20.00, begitupun para pekerja kantoran.

Implementasi perkembangan pemerintah saat ini telah mulai di biasakan oleh masyarakat, meskipun awalnya banyak kendala karna penerapan ini, pada akhirnya semuanya masyarakat sudah terbiasa dengan peraturan pemerintah yang sudah di keluarkan, penerapan pemerintah ini semata-mata hanya untuk melindungi masyarakatnya saja, tetapi para masyarakat adapun yang berkomentar positif dan negative dengan adanya penerapan yang pemerintah keluarkan.

Peneliti melihat bahwa startegi yang di rencanakan oleh UMKM yang ada di kec.barru di masa pandemic ini sangat bagus dalam melakukan perkembangan usaha, karna usaha bisnis yang di lakukan dengan memanfaatkan tehnologi dan pelayanan pesan antar dapat semua masyarakat tau terutama di kec.barru. hal ini akan menjadi sebuah peningkatan yang baik. Ini juga dapat di lihat bahwa UMKM yang ada di kec.barru sudah berjalan dengan baik karna produknya serta pengantarannya sudah

banyak yang tau, jadi dapat di katakana bahwa ini sudah menerapkan startegi yang baik.

Hasil wawancara dengan mudrika pemilik usaha warung BFC yang mengatakan bahwa:

“penerapan perencanaan kedua kami ini sudah berjalan semenjak virus corona ini ada, karna di masa-masa sekarang ini pelayanan pesan antar dapat membuat pelangggang mudah untuk memesan makanan dan minuman tanpa mereka harus ketempat kami.”¹⁷

Hasil wawancara di atas mengatan bahwa dalam startegi ini dapat menjadi penghubung kepada pelanggan, karna mereka cuman bisa melihat dan memesan lewat dari media social saja tanpa harus mereka dating ketempat usaha tersebut.

Peneliti melihat bahwa implementasi startegi ini oleh UMKM di kec.Barru di masa pandemic ini sesuai dengan penerapan strategi yang baik. Dari hasil uraian di atas, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa penerapan startegi yang dilakukan UMKM di kec.Barru sudah berjalan dengan baik. Sehingga UMKM di kec.Barru dapat bertahan hidup berbeda dengan sebelum-sebelumnya. Jika di lihat cara karyawan yang bekerja sesuai dengan prinsip dan unsur manajemen keuangan Syariah, mereka bekerja dengan adil, jujur, amanah dan lain-lainnya.

Sedangkan, perkembangan para pelaku bisnis UMKM saat ini hanya melakukan media social dan pelayana pesan antar, hal ini semata-mata agar usahanya berjalan dengan baik. implementasi saat ini telah benar-benar dilakukan oleh para pelaku bisnis UMKM tersebut karna menurut mereka ini adalah jalan satu-satunya agar usahanya berkembang di masa pandemic sekarang ini, hal ini yang membuat para pelaku bisnis tersebut untuk bersabar di masa sekarang ini.

¹⁷Mudrika, Pemilik Warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

Peneliti melihat bahwa implementasi strategi pemasaran UMKM di kec.Barru di masa pandemic ini sesuai dengan penerapan strategi pemasaran dengan baik. Dari hasil uraian di atas, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa penerapan strategi pemasaran yang dilakukan UMKM di kec.Barru sudah berjalan dengan baik. Sehingga UMKM di kec.Barru dapat bertahan hidup berbeda dengan sebelum-sebelumnya. Jika di lihat cara karyawan yang bekerja sesuai dengan prinsip dan unsur manajemen keuangan Syariah, mereka bekerja dengan adil, jujur dan lain-lainnya.

B. Evaluasi UMKM pada masa covid-19 di kecamatan Barru kabupaten barru

Pandemi corona memaksa untuk melakukan perubahan, dari segi ekonomi yang tentunya mempengaruhi hidup orang banyak khususnya sektor UMKM yang ada di kec.Barru, dari yang awalnya banyak pemasukan menjadi menurun. Di situasi seperti ini harus beradaptasi agar usaha bisa terus bertahan.

Dampak covid-19 ini memberikan pembelajaran kepada para pelaku UMKM untuk beradaptasi terhadap kondisi selama pandemi dan perkembangan teknologi. Dari semua perencanaan sampai dengan pengevaluasian dalam usaha. Krisis seperti sekarang ini, evaluasi di perlukan bagi pelaku bisnis supaya beberapa hal tetap terjaga, namun yang perlu diperhatikan adalah kebutuhan pasar, di mana penurunan pelanggan ini dapat dipengaruhi oleh permintaan yang turun tajam memerlukan proses evaluasi.

Evaluasi strategi merupakan tahap akhir dalam manajemen strategi, di mana evaluasi strategi sebagai suatu tindakan atau proses mengukur kemajuan, menunjang penyusunan rencana, serta memperbaiki atau melakukan penyempurnaan kembali terhadap perencanaan usaha. Dalam dunia bisnis, ada beberapa tahap yang perlu di ketahui yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga pengawasan.

Kemudian manajemen merupakan proses untuk mewujudkan tujuan rangkaian berupa perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

Evaluasi strategi pada dasarnya merupakan sebuah seni tersendiri. Terlalu ketat kita melakukan evaluasi kepada manajer, dapat berujung pada sesuatu yang kontraproduktif dan barang kali melibatkan biaya yang mahal. Semakin kurang atas control yang terjadi. Namun sebaiknya, bila evaluasi dilakukan dengan longgar, maka kondisi bias di pastikan dapat bertambah buruk.

Evaluasi dalam suatu usaha ini sudah dilakukan oleh para pelaku bisnis, biasanya dalam evaluasi usaha ini dilakukan oleh para karyawan atau yang menjadi bagian dari usaha tersebut, biasanya dalam evaluasi ini yang selalu di bicarakan dalam evaluasi yaitu kesehatan bisnis, arus kas dan inovasi produk. Dalam hal kesehatan bisnis di masa pandemic ini memang sulit para pelaku bisnis untuk melihat kesehatan bisnisnya karna pastinya ini sangat menurun apalagi dalam arus kas.

Hasil wawancara dengan Rahman aris pemilik toko roti gabba mengatakan bahwa:

“Dalam hal evaluasi kami tidak terlalu banyak berbicara, hal ini hanya kami evaluasikan yaitu kesehatan arus kas, apakah terjadi peningkatan atau pun tidak dan kami tidak terlalu banyak berharap, dan biasanya pada saat waktu evaluasi dilaksanakan pada akhir-akhir bulan saja.”¹⁸

Berbeda dengan badarudding pemilik usaha roti rengganis mengatakan bahwa:

“Pada saat setiap evaluasi atau rapat, saya selalu memberikan motivasi agar para karyawan saya selalu semangat dalam menjalankan usaha ini, meskipun virus corona ini terus berkembang.”¹⁹

Hasil wawancara di atas dikatakan bahwa pada saat waktu pelaksanaan evaluasi biasanya pada akhir-akhir bulan saja dan mengenai peningkatan usaha mereka tidak

¹⁸Rahman Aris, Pemilik Toko Roti Gabba di kec.Barru kab.barru, Tanggal 25 Mei 2021

¹⁹Badarudding, Pemilik Toko Roti Rengganis di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

bisa prediksi perkembangan usaha mereka, dan mereka selalu berusaha dan bersyukur apapun yang terjadi dengan peningkatan usahanya.

Dunia bisnis, ada beberapa tahapan yang perlu di ketahui yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga pengawasan. Kemudian manajemen juga merupakan proses yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian berupa perencanaan, pengorganisasian serta pengawasan. Dapat di simpulkan bahwa manajemen pada dasarnya merupakan seni atau proses dalam menyelesaikan sesuatu yang berkaitan dengan pencapaian tujuan.

Hasil wawancara dengan dengan Mudrikan pemilik warung BFC yang mengatakan bahwa:

“Dalam pengevaluasian usaha jika terjadi masalah dalam usaha setiap bulan kami selalu berunding agar mencari jalan keluar agar masalah ini cepat teratasi.”²⁰

Hasil wawancara diatas di katakan bahwa dalam penerapan startegi usaha pasti ada kendala dan masalah. UMKM di kec.Barru telah menerapkan startegi yang sudah di rencanakan sebelumnya namun ada kendala atau masalah yang di hadapi seperti factor eksternal dan internal. Dalam usaha harus ada pengevaluasian untuk bagaimana mencapai keberhasilan usaha, tidak menjamin keberhasilan usaha di masa yang akan dating dalam sebuah usaha harus mereview factor-faktor yang menjadi masalah, mengukur kinerja yang ada, dan mengambil berbagai tindakan perbaikan.

Hasil wawancara marwah pemilik toko baju anak-anak yang mengatakan bahwa:

“evalauasi yang sering saya lakukan kepada team saya tentang masalah usahakami ini yaitu perkembangan ‘media social dan pelayanan jasa, apakah ada kendala selama 1 bulan terakhir ini, hal ini yang kami bicara, dan setelah mereka ungkapkan semua masalah, nah di sitilah kami langsung mencari solusi agar bisa memperbaiki.”²¹

²⁰Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

²¹Marwah, Pemilik Usaha Baju Anak-Anak di kec.Barru kab.barru, tanggal 22 Mei 2021

Hasil wawancara diatas mengatakan bahwa perkembangan media social dan pelayanan jasa yang mereka terapkan di perencanaan awal sudah mereka terapkan, dan akhirnya mencari solusi terhadap kendala yang mereka miliki saat ini.

Kesimpulannya bahwa UMKM yang ada di kec.Barru ketika ada masalah atau permasalahan yang terjadi, maka langkah untuk bagaimana cara memperbaiki yaitu mengadakan rapat seluruh karyawan kemudian dibicarakan permasalahan apa yang terjadi dan melakukan tindakan yang harus diselesaikan. Biasanya pada akhir waktu pelaksanaan rencana muncul sebuah laporan yang di pakai untuk mengukur sejauh mana hasil yang telah di capai dan mengukur kemungkinan ada penyimpangan rencana.

Kemudian jika dikaitkan dengan manajemen yang sudah ada dan udah di terapkan apa yang menjadi dasar dalam pengevaluasiannya, pertama persiapan perencanaan, mengenai perencanaan ini sudah di terapkan para pelaku UMKM di kec.Barru dimana perencanaan di terapkan sudah berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang di harapkan. Kedua, pelaksanaan sudah di lakukan dengan apa yang di rencanakan sebelumnya seperti memfasilitasi konsumen, ketiga evaluasi ini adalah yang terpenting dalam sebuah usaha di karenakan dengan adanya evaluasi, usaha tersebut berjalan dengan baik. Sebagai peneliti melihat dalam evaluasi dalam sebuah usaha sehingga dalam usaha tersebut biasa mengukur sampai di mana kinerja yang telah dicapai.

Startegi dari beberapa UMKM yang ada di kec.Barru saat ini hanya benar-benar melakuakn startegi pemanfaatan media social dan pelayanan jasa saja. Dan evaluasi sekarang ini sementara mereka laksanakan, meskipun sudah berusaha dalam pemanfaatan media social dan pelayanan jasa.

Peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa para pelaku UMKM yang ada di kec.Barru harus melihat keadaan seperti apa perkembangan yang harus di hadapi sehingga para pelaku UMKM di kec.Barru biasa mengambil tindakan.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Mudrika yang menyatakan bahwa:

“Setiap bulan kami selalu mengumpulkan para karyawan untuk melakukan evaluasi apa yang harus di lakukan untuk meningkatkan usaha dan apa yang mesti di perbaiki agar berjalan sesuai dengan rencana awal.”²²

Hasil wawancara diatas dapat dikatakan bahwa evaluasi ini dilakukan untuk mengukur sejauh mana hasil yang telah di capai, sebagaimana strategi yang sudah di rencanakan sebelumnya. Inilah pentingnya evaluasi dalam sebuah usaha. Bila dikaitkan dengan pengelolaan yang terjadi UMKM di kec.Barru sudah berjalan dengan manajemen keuangan Syariah karna tidak keluar dari aturan islam, seperti langkah yang di jalankan UMKM di kec.Barru bukan Cuma mencapai target yang telah di tentukan melainkan bagaimana memberikan kepercayaan serta pelayanan yang baik kepada pelanggan. Dan cara yang di gunakan oleh UMKM di kec.Barru tidak lepas dari kesopanan, kejujuran dan terhindar unsur penipuan dan sebagainya.

Evaluasi yang dilakukan oleh UMKM yang ada di kec.Barru sudah tereliasasikan oleh sejumlah UMKM karna rata-rata perencanaan sebelumnya memang cuman merencanakan pemanfaatan media social dan pelayanan jasa saja, akibat ketidakmampuan dalam melakukan bisnis pada biasanya, jadi evaluasi dalam pemanfaatan tehnologi ini dengan menggunakan media social facebook, Instagram, dan whatsapp. Sudah berjalan dengan baik, dan para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.barru sudah mulai teraktualisasikan dan perkembangannya pun dalam arus kas sudah bisa terlihat meskipun cuman sedikit, dan pelayanan jasa dalam bisnis ini

²²Mudrika, pemilik warung BFC di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 20 Mei 2021

menjadi strategi kedua dalam pelaku bisnis tersebut untuk lebih memajukan bisnis usahanya.

Hasil wawancara dengan Iqbal pemilik usaha toko meubel yang mengatakan bahwa :

“Dalam pelaksanaan pesan antar, kami menggunakan pelayanan ini agar lebih mudah dalam mengembangkan bisnis ini di masa-masa pandemic sekarang ini.”²³

Hasil wawancara diatas mengatakan bahwa dalam perencanaan kedua ini yaitu pelayanan pesan antar dengan maksud agar menarik sebuah pelanggan bahwa dalam pelayanan kami ini, kami menyediakan pelayanan pesan antar barang dalam pembelian dalam usaha kami.

Biasanya pada akhir pelaksanaan rencana muncul sebuah laporan yang dipakai untuk mengukur sejauh mana hasil yang telah di capai dan mengukur kemungkinan ada penyimpangan rencana. Kita bisa melihat manajemen dengan makna tersendiri yakni kegiatan yang berkaitan dengan perencanaan, analisis program, pelaksanaan dan fungsi pengawasan yang telah di rencanakan sebelumnya. Kegiatan ini di laksanakan dengan maksud menyusun rencana dengan baik, dan membuat fungsi analisis ini sangat penting, karena dengan adanya analisis rencana bisa di buat dengan tepat sasaran. Selanjutnya jika di lihat dari UMKM yang ada di kec.Barru saat ini sudah mulai ada yang meningkat, meskipun tidak seberapa besar.

Untuk dapat mengambil tindakan dalam melakukan perbaikan terhadap apa yang terjadi dalam usaha, yang dapat dilakukan oleh UMKM di kec.Barru yaitu melihat factor internal dan eksternalnya. Serta dalam mengukur kinerja usaha bisnis tersebut apakah sudah terlaksana atau belum, karna setelah melakukan perencanaan,

²³Iqbal, pemilik Usaha Meubel di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 25 Mei 2021

implementasi pasti akan di lakukan tap akhir yaitu evaluasi di mana setiap bulannya dilakukan rapat untuk melihat sejauh mana kinerja usaha ini berjalan. Sehingga dalam melakukan perbaikan dalam usaha dapat berjalan dengan baik.

UMKM yang ada di kec.Barru dalam evaluasi ini dapat meningkatkan serta melihat apakah perencanaan dari awal telah berjalan dan dapat di terima dengan baik, para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru harus melihat kekurangan apa saja yang terjadi maka dilakukan suatu kegiatan evaluasi mengenai startegi ini. Adapun kekuatan dan kelemahan dalam usaha bisnis ini yaitu:

Kekuatan usaha bisnis

1. Motivasi yang tinggi
2. Sentuhan pribadi
3. Inovasi

Adapun kelemahan usaha bisnis:

1. Modal terbatas
2. Permasalahan karyawan
3. Kurangnya inovasi dalam usaha

Usaha bisnis UMKM yang ada di kec.Barru harus memberikan inovasi agar setiap usaha dapat memberikan yang berbeda dari yang lain, karna dalam persaingan pasti ada dalam setiap usaha bisnis.

Adapun factor yang mengakibatkan kelemahan usaha yaitu pertama keterbatasan modal, dalam keterbatasan ini harus menyeimbangkan “uang masuk” dan “uang keluar” apalagi sekarang ini sudah berada di masa pandemic covid-19, selain itu kebanyakan usaha bisnis memiliki masalah untuk tetap bertahan agar produk mereka dapat di terima oleh pasar. Kedua, masalah karyawan usaha bisnis di masa

pandemic sekarang ini harus pemilik usaha berkonsentrasi pada permasalahan setiap hari karena harus melihat dan memikirkan tujuan atau rencana kedepan. Ketiga, masalah inovasi, dalam setiap usaha harus berkontribusi dalam memajukan setiap usaha yang mereka kerjakan karena tidak dipungkiri bahwa setiap inovasi yang mereka tunjukkan dapat memberikan usahanya lebih berkembang lagi.

Adapun faktor yang mengakibatkan kekuatan usaha bisnis yaitu pertama motivasi yang tinggi, manajemen kunci dalam usaha kecil biasanya terdiri dari pemilik. Konsekuensinya adalah bekerja keras dan memiliki lebih banyak keterlibatan personal. Kedua sentuhan pribadi dalam merencanakan, implementasi sampai evaluasi dalam usaha harus pemilik dapat memutuskan yang mana yang harus dipertahankan dan yang mana tidak dipertahankan. Ketiga inovasi, sebagaimana sudah dijelaskan di atas bahwa inovasi ini sangat penting dalam usaha bisnis agar setiap usaha punya kriterianya tersendiri dan tidak melihat karya orang lain.

Evaluasi dalam pemerintah tentang masalah UMKM di kecamatan baru di masa pandemic covid-19 telah benar-benar melakukan strategi yang baik dan membuat para pelaku bisnis di kecamatan baru saat ini bisa tertolong. Banyak sekali kebijakan-kebijakan yang pemerintah lakukan yaitu memberikan bantuan BLT untuk masyarakat dalam usaha bisnis tersebut. Pemerintah saat ini terus mengevaluasi masalah UMKM di masa pandemic ini sampai masa pandemic ini berakhir dan akan terus memperbaharui strategi yang dilakukan oleh pemerintah.

Hasil wawancara dengan fatur Rahman pemilik usaha burung yang mengatakan bahwa:

“pemerintah sementara ini telah melakukan startegi bagu usaha-usaha seperti saya ini.”²⁴

Hasil wawancara di atas mengatakan bahwa pada saat covid-19 ini masuk pemerintah terus-terus menyediakan sarana dan prasaran kepada UMKM yang terdampak dalam masalah covid seperti ini. Seperti memberikan bimbingan dan lain-lain.

Berdasarkan uraian di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa evaluasi merupakan hal yang paling penting dalam mereview semua strategi yang telah di rapkan oleh sejumlah UMKM yang ada di kec.Barru. evaluasi juga di lakukan untuk mengetahui sampai dimana kinerja yang telah di rencanakan sebelumnya. Dan ini menandakan bahwa dalam menjalankan sebuah usaha bisnis untuk bagaimana bisa mengetahui sampai di mana kinerja yang sudah terlaksana. Dan dapat mengambil berbagai tindakan perbaikan jika sebuah usaha tersebut mengalami masalah yang berkaitan dengan produk. Sebagaimana langkah yang telah dijalankan UMKM di kec.barru bukan hanya untu mencapai target saja tapi bagaimanan para pelaku bisnis UMKM yang ada di kec.Barru dapat memberiakan pelayanan yang baik dan kepercayaan kepada pelanggan sehingga pelanggan merasa puas terhadap pelayanan tersebut yang di berikan seperti tepat waktu dalam pengantaran dan lain-lain.

Dikaitkan dengan pengelolaan manajemen terhadap usaha bisni UMKM di kec.Barru sudah sesuai dengan manajemen Syariah karna tidak keluar dari aturan

²⁴Fatur Rahman, Pemilik Usaha Burung di kec.Barru kab.Barru, Tanggal 25 Mei 2021

islam, sebagaimana telah di jelaskan diatas bahwa usaha bisnis ini harus memberikan kepercayaan dan pelayanan yang baik kepada pelanggan dengan cara sopan, jujur, dan terhindar dari praktik yang mengandung maksiat seperti penipuan, judi dan lain-lain.

