

**SKRIPSI**

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN PADA UMKM RUMAH  
IPHONE DI KOTA PAREPARE PADA MASA PANDEMI COVID-  
19 (TINJAUAN MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**



**OLEH**

**RAHMAT**

**NIM : 17.2900.020**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022**

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN PADA UMKM RUMAH  
IPHONE DI KOTA PAREPARE PADA MASA PANDEMI COVID-  
19 (TINJAUAN MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**



**Oleh**

**RAHMAT  
NIM: 17.2900.020**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
pada Program Studi Manajemen Keuangan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022**

## PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Tingkat Pendapatan Pada UMKM Rumah IPhone Di Kota Parepare Pada Pandemi Covid-19 (Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah)

Nama Mahasiswa : Rahmat

Nomor Induk Mahasiswa : 17.2900.020

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Enetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
B.649/In.39.8/PP.00.9/2/2022

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. 

NIP : 197301292005011004

Pembimbing Pendamping : Rusnaena, M.Ag. 

NIP : 1968020522003122001

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



  
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M. Ag  
NIP. 19730129 200501 1 004

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Tingkat Pendapatan Pada UMKM Rumah Iphone Di Kota Parepare Pada Masa Pandemi Covid-19 (Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah)

Nama Mahasiswa : Rahmat

Nomor Induk Mahasiswa : 17.2900.020

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

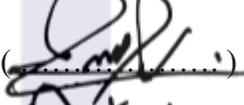
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam NO.B. 649/ In.39.8/PP.00.9/2/2022

Tanggal Kelulusan : 25 Februari 2022

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Ketua) 

Rusnaena, M.Ag. (Sekretaris) 

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Anggota) 

Abdul Hamid, S.E., M.M. (Anggota) 

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Islam



  
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M. Ag  
NIP. 197301292005011004 

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah Rabbil 'Alamin*, segala puji bagi Allah tuhan semesta alam. Dia-lah sang pemberi nikmat kesehatan, nikmat kekuatan, dan nikmat kesempatan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Tingkat Profitabilitas Pada UMKM Rumah Iphone Di Kota Parepare Pada Pandemi Covid-19 (Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah)” tepat pada waktunya. Skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tercinta, Ambo' Takko dan Alm. Ibunda Hastati yang senantiasa memanjatkan doa demi kesuksesan anak-anaknya serta dukungan baik berupa moral maupun materil sehingga penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubir, M. Ag. dan Ibu Rusnaena, M. Ag. selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan ilmu serta tidak henti-hentinya memberikan motivasi dan arahan selama penulis mengerjakan skripsi ini yang tentunya sangat bermanfaat, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, dengan penuh penghormatan penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. selaku Rektor Institut Agama Islam NegeriParepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN

Parepare.

2. Dr. Muhammad Kamal Subair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare atas pengabdianannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Dr. Damirah, S.E., M.M. selaku ketua Program Studi Manajemen Keuangan Syariah yang selalu mengingatkan penulis untuk lulus tepat waktu.
4. Dr. Hj. Muliati, M. Ag selaku dosen Penasehat Akademik yang selama ini telah memberikan berbagai nasehat, motivasi, dukungan dan bantuan dalam menjalani aktivitas akademik.
5. Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu dan wawasannya kepada penulis selama menempuh pendidikan di IAIN Parepare.
6. Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah begitu banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai pengurusan berkas ujian penyelesaian studi.
7. Saudara-saudari saya, H. Nur Salam, A.Md.Kep, Nur Hayati, S.Kep, dan Nur Aisyah yang telah memberikan segenap dukungan, doa, bantuan dan menjadi motivasi untuk penulis agar menjadi seseorang yang lebih baik lagi serta mampu memberi kebanggaan bagi keluarga.
8. Tak lupa juga kepada Bestie Kaum Adam MKS Muh. Isra Akbar, M. Iqbal, A. Mallarangeng, Ridwan Nurdin, Ahmad Adriyansyah, Dedy Indardi, Erick Tri Saputra, Mahatir Sapril Muhammad, Agung Iswanto, Surahmat Herman, Syahrullah, Hasriandi beserta teman-teman angkatan 2017 Manajemen Keuangan Syariah.

9. Terima kasih kepada senior dan teman-teman Mahasiswa Islam Sidenreng Rappang Indonesia (MASSIDDI) kota Parepare yang mendukung dan memberi semangat dalam menyelesaikan tugas akhir.

Akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun berbagai hambatan dan ketegangan telah dilewati dengan baik karena selalu ada dukungan dan motivasi yang tak terhingga dari berbagai pihak. Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penyusun dengan sangat terbuka dan lapang dada mengharapkan adanya berbagai masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini.

Peneliti juga berharap semoga skripsi ini bernilai ibadah di sisinya dan bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya, khususnya pada program studi Ekonomi Syariah dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare. Akhirnya, semoga aktivitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan ridho darinya. Aamiin

Parepare, 18 Februari 2021

16 rajab 1443 H

Penulis

Rahmat  
NIM.17.2900.020

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahmat

NIM : 17.2900.020

Tempat/Tgl. Lahir : Sidrap, 16 Desember 1998 Program Studi :  
Manajemen keuangan Syariah Fakultas : Ekonomi  
dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis Tingkat Pendapatan Pada UMKM Rumah  
Iphone Di Kota Parepare Pada Pandemi Covid-19  
(Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 18 Februari 2021

16 rajab 1443 H

Penulis

Rahmat  
NIM.17.2900.020

## ABSTRAK

Rahmat. *Analisis Tingkat Pendapatan Pada Umkm Rumah Iphone Di Kota Parepare Pada Masa Pandemi Covid-19 (Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah)* (dibimbing oleh Muhammad Kamal Zubair dan Rusnaena )

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui apa saja dampak wabah Covid-19 terhadap Pendapatan UMKM Rumah Iphone serta upaya meningkatkan pendapatan UMKM Rumah Iphone di masa pandemi. Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode pengumpulan data penelitian ini dengan melakukan Observasi, wawancara, dokumentasi dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pandemi Covid-19 sangatlah berdampak terhadap UMKM terkhusus Rumah Iphone. Dimana dampak yang dialaminya saat ini diantaranya : (1) Pendapatan UMKM Rumah Iphone sebelum pandemi Covid-19 sangat stabil/normal bahkan sering mengalami peningkatan, tetapi sejak adanya pandemi Covid-19 pendapatan pedagang menurun drastis hingga mencapai 50% bahkan lebih, (2) Faktor yang menyebabkan pendapatan pedagang menurun drastis pada masa pandemi Covid19 yaitu disebabkan oleh toko menjadi sepi, keinginan berkunjung masyarakat menurun.

Ada beberapa upaya pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan saat pandemi ini dengan mempelajari tentang teknologi, memberikan pelayanan yang baik dan tetap menerapkan kebersihan dengan selalu mematuhi protokol kesehatan, serta memberikan promo- promo dan diskon kepada *costumer*.

Kata Kunci : UMKM, Covid-19, Pendapatan

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori .....	9
1. Teori Profitabilitas.....	9
2. Teori Manajemen Keuangan Syariah .....	14
3. Teori UMKM .....	17
4. Teori Keuangan .....	21
5. Teori Covid-19 .....	29
C. Tinjauan Konseptual.....	32
D. Kerangka Pikir.....	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36

B.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	36
C.	Fokus Penelitian .....	37
D.	Jenis dan Sumber Data .....	37
E.	Teknik Pengumpulan Data .....	38
F.	Uji Keabsahan Data.....	39
G.	Teknik Analisis Data .....	40
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	43
A.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	43
B.	Hasil Penelitian.....	49
1.	Dampak Pandemi Covid-19 terhadap pendapatan UMKM Rumah Iphone .....	49
2.	Strategi yang dilakukan oleh UMKM rumah iphone untuk bertahan dan mengembangkan bisnisnya di tengah-tengah wabah covid-19.....	53
BAB V	PENUTUP.....	61
A.	Simpulan.....	61
B.	Saran .....	61
DAFTAR PUSTAKA	.....	I

## DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	35



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia sejak Desember 2019 hingga kini masih berlangsung. Di beberapa negara, kurva korban positif terinfeksi virus korona mulai melandai (seperti di Australia, Vietnam, dan Selandia Baru), sementara di beberapa negara lainnya kurva korban justru belum mencapai puncaknya (seperti di Amerika Serikat dan Indonesia).

Mewabahnya virus asal kota Wuhan di Cina itu tidak hanya menghantam sektor kesehatan dan pelayanan publik, melainkan juga melumpuhkan berbagai sektor kehidupan manusia lainnya, termasuk sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Tak perlu analisis yang rumit-rumit, sehari-hari pun bisa kita lihat bagaimana kios-kios pedagang makanan dan barang-barang kebutuhan sehari-hari tutup karena pembatasan kerumunan dan turunnya daya beli masyarakat.

Sebagian pengamat memperkirakan sektor UMKM akan mengalami kesulitan menahan dampak akibat wabah Covid-19 tersebut. UMKM dinilai sebagai sektor yang paling rentan terhadap krisis ekonomi karena Covid-19 karena jenis usaha ini sangat bergantung pada perputaran uang hasil penjualan barang dagangan.

Sejak saat itu, para pelaku ekonomi (pemerintah, pengusaha, dan lembaga-lembaga keuangan, masyarakat) mulai melihat dan mendalami UMKM. Ternyata, ketahanan UMKM dalam kondisi krisis tersebut terdapat faktor yang membuat

UMKM bisa bertahan, salah satunya penggunaan teknologi digital selama pandemi dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM memiliki kesempatan sama dengan pelaku usaha besar. Ini dikarenakan mereka berada didalam satu platform sama melalui *market place* sehingga memiliki kesempatan yang sama dalam promosi dan menjual produk .

Berdasarkan data kementerian komunikasi dan informatika pada 2020 menunjukkan 9,4 juta UMKM sudah mendapatkan manfaat penggunaan teknologi digital dalam transaksi jual beli. Pelaku usaha UMKM ini bukan hanya dapat memperluas pasar keseluruhan penjuru Indonesia tetapi juga luar negeri.<sup>1</sup>

Penyebab UMKM mengalami krisis modal pada saat pandemic disebabkan oleh perencanaan keuangan bisnis yang kurang baik termasuk menghitung Profitabilitasnya dalam artian ada tiga Profitabilitas yang perlu dipersiapkan UMKM yaitu modal investasi, modal kerja, modal oprasional. Banyak UMKM yang terpaksa tutup ditengah pandemic karena tidak mempunyai modal operasional atau tidak sanggup membayar biaya seperti listrik, pegawai, pemasaran dan seterusnya.

Memiliki perencanaan keuangan yang baik akan membantu pelaku usaha UMKM dalam mengatur modal yang diperlukan dalam pengembangan usahanya, pelaku usaha disini harus mampu mengelola arus kas dengan baik demi membuat usahanya tahan banting. Untuk dapat mengelola arus kas dengan baik pelaku usaha dapat mampu mengetahui kondisi keuangan bisnisnya apakah mereka mampu mencetak laba atau justru merugi. Hal inilah yang mampu menjadi tolak ukur dalam penentuan tingkat modal yang dibutuhkan dalam pengembangan usahanya.

---

<sup>1</sup>Margani pinasti, “Riset UMKM Pendekatan Multiperfektif”, (Jakarta: UB Press, 2020), h.09

Kehadiran UMKM memiliki faktor penting dalam kehidupan masyarakat dalam melaksanakan pendistribusian kepada masyarakat. Lebih lagi bahwa UMKM sebagai poin penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Jika dilihat pada aspek ketenagakerjaan bahwa UMKM mampu menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi tingkat pengangguran dan turut serta membantu pemerintah dalam menanggulangi pengangguran. Semenjak diumumkan pada akhir Maret 2020 Corona Virus yang dikenal dengan Covid-19 sebagai pandemi internasional, maka segala kegiatan baik ditingkat Pemerintah pusat, ditingkat Daerah dan sampai kepada masyarakat terhenti. Begitu juga pada tingkat UMKM yang sebelumnya tidak mengalami masalah dalam penjualan, semenjak adanya pandemi ini sangat berdampak dalam mengembangkan UMKM, misalnya dilihat dari aspek penjualan yang menurun diakibatkan kecenderungan pembeli untuk tidak konsumtif.

Berdasarkan survei sosial ekonomi nasional (Susenas) yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) pada akhir 2018 menyebutkan, angka kemiskinan di Kota Parepare selama setahun menunjukkan penurunan. Kepala BPS Parepare, Guruh Wahyu mengatakan, sejak tahun 2017 hingga 2018, angka kemiskinan di Kota Parepare turun sekitar 0,02 persen, dari 5,70 menjadi 5,59 persen. Jumlah penduduk miskin di Parepare berkurang 57 jiwa, dari 8.071 jiwa menjadi 8.014 jiwa.<sup>2</sup>

Unit usaha yang masuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Jumlah UMKM mencapai sekitar 99% dari populasi unit usaha, serta menampung lebih dari 92% jumlah tenaga kerja. Dari tingkat pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,0 %,

---

<sup>2</sup><https://pareparekota.go.id/wp-content/uploads/2017/09/Renstra-Perindag-2013-2018..pdf>  
(diakses pada tanggal 19 agustus 2021)

UMKM menyumbang laju pertumbuhan sekitar 3,0 %, lebih tinggi dari pada laju pertumbuhan usaha besar. Dari data awal ini menunjukkan betapa strategisnya pengembangan koperasi dan UMKM.

Kementerian Koperasi dan UKM RI melaporkan bahwa secara jumlah unit, UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62.9 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia (2017), sementara usaha besar hanya sebanyak 0,01% atau sekitar 5400 unit. Usaha Mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha Kecil 5,7 juta (4,74%), dan Usaha Menengah 3,73 juta (3,11%); sementara Usaha Besar menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Artinya secara gabungan UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, sementara Usaha Besar hanya menyerap sekitar 3% dari total tenaga kerja nasional.<sup>3</sup>

Pemerintah kota Parepare sendiri mulai menjalankan program pemulihan usaha mikro, kecil dan menengah yang terdampak pandemi Covid-19. Program diawali dengan melakukan pendataan secara online dan offline terhadap UMKM terdampak. Pendataan dilakukan sebagai upaya memetakan masalah dan menyesuaikan target-target dan sasaran pemulihan termasuk yang sifatnya bantuan, pendampingan, maupun model-model pemberdayaan lainnya, data yang dikumpulkan dalam pendataan di antaranya mencantumkan nama pemilik UMKM, nik, alamat, no hp, jenis usaha, modal usaha, omset sebelum dan sesudah.

Bantuan pemerintah kota Parepare terhadap pelaku UMKM akan membantu Profitabilitas kepada pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Hal ini yang

---

<sup>3</sup><https://pareparekota.go.id/wp-content/uploads/2017/09/Renstra-Perindag-2013-2018..pdf>  
(diakses pada tanggal 19 agustus 2021)

kembali kepada pelaku UMKM untuk menentukan tingkat Profitabilitas selama pandemi karna Profitabilitas sebelum pandemi berbeda dengan tingkat Profitabilitas setelah pandemi.

Hal ini yang menjadikan penulis untuk meneliti sekaligus pokok masalah dari penelitian ini terkait bagaimana tingkat Pendapatan pada UMKM Rumah Iphone kota Parepare selama pandemi.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar yang di uraikan diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana dampak pandemi covid-19 terhadap pendapatan UMKM rumah iphone di kota parepare?
2. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh UMKM rumah iphone untuk bertahan dan mengembangkan bisnis nya di tengah-tengah wabah covid-19?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini berkaitan dengan rumusan masalah yang telah di kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dampak pandemi covid-19 terhadap pendapatan umkm rumah iphone di kota parepare?
2. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh UMKM rumah iphone untuk bertahan dan mengembangkan bisnis nya di tengah-tengah wabah covid-19?

#### **D. Kegunaan Penelitian**

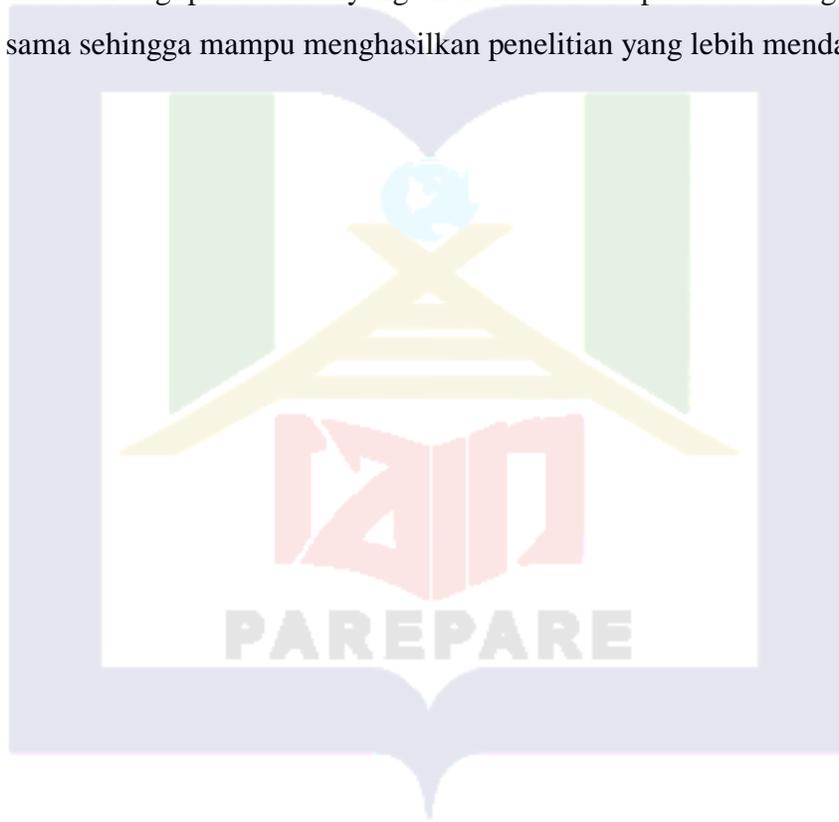
Kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

##### **1. Kegunaan Praktis**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran bagi pengembangan ilmu manajemen pada umumnya dan pengetahuan tentang bagaimana penentuan tingkat Profitabilitas bagi pelaku UMKM.

##### **2. Kegunaan Teoritis**

Manfaat dari penelitian ini adalah diharapkan dapat menjadi sebagai referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama sehingga mampu menghasilkan penelitian yang lebih mendalam.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Sepanjang penelusuran referensi yang penulis lakukan, Penulis menemukan penelitian yang berkaitan dengan topik yang dibahas. Terdapat beberapa penelitian yang relevan dengan variabel yang peneliti teliti sekarang. Ada tiga penelitian yang peneliti pilih untuk dicantumkan pada tinjauan hasil penelitian yang relevan.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Sekar Nur Wulandari jurusan manajemen universitas riau kepulauan batam(2020).<sup>4</sup> yang berjudul "*analisis dampak covid-19 terhadap pelaksanaan usaha mikro, kecil dan menengah di provinsi kepulauan riau*". Di dalam penelitian ini membahas masalah tentang hasil tentang dampak yang diterima akibat pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Kepulauan Riau. Peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan memberikan gambaran keadaan mengenai dampak Covid-19 terhadap pelaksanaan UMKM di provinsi kepulauan riau. Berdasarkan dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa data yang diperoleh BPS Provinsi Kepulauan Riau bahwa semenjak Covid-19 dari aspek keberlangsungan usaha makahampir dapat dikatakan bahwa usaha dalam UMKM mengalami perubahan yakni berupa adanya pengurangan kapasitas dan bahkan sampai kepada pemberhentian, dimana perbedaan penelitiannya terdapat pada tujuan penelitian dimana peneliti tertarik meneliti tentang tingkat Profitabilitas pelaku UMKM sedangkan penulis meneliti terkait dampak Covid-19 terhadap UMKM di provinsi kepulauan riau.

Kedua, skripsi yang di tulis oleh chisty Allen Sembiring program study ekonomi pembangunan fakultas ekonomi dan bisnis universitas sumatera

---

<sup>4</sup>Sekar nur wulandari, "*Analisis dampak covid-19 terhadap pelaksanaan usaha mikro, kecil dan menengah di provinsi kepulauan riau*" jurnal manajemen, Universitas riau kepulauan batam (2020).h. 20

utara(2018).<sup>5</sup> Yang berjudul” *analisis tingkat Profitabilitas bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota medan*” penelitian ini membahas tingkat Profitabilitas bagi usaha mikro,kecil dan menengah di kota medan. Hasil penelitian ini adalah dari 50 responden, sebagian besar yakni 92 persen UMKM di Kota Medan pernah mengajukan permohonan kredit ke Perbankan untuk pengembangan usaha.Dengan tingkat kebutuhan modalberkisar Rp1.000.000–Rp20.000.000. Kemampuan Pengusaha UMKM untuk jangka waktu pembayaran cicilan adalah di bawah 3 tahun dengan besar cicilan sebesar Rp100.000–Rp500.000/bulan. Terdapat perbedaan dimana perbedaannya ialah tempat penelitian dan metode penelitian yang digunakan.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Annisaq Ulfa Siregar program study ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri ar-raniry(2018)<sup>6</sup>. Yang berjudul “*analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah(study kasus: koperasi syariah mitra niaga aceh besar)*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada perbedaan modal, omzet dan keuntungan UMKM sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan dari Koperasi Syariah Mitra Niaga. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini pembiayaan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa perkembangan UMKM setelah memperoleh pembiayaan pada variabel modal, omzet serta keuntungan mengalami peningkatan.Kata kunci :UMKM, Koperasi, Pembiayaan Mudharabah>Nama : Annisaq Ulfa Siregar Fakultas/Program Studi: Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Judul : Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah. Terdapat

---

<sup>5</sup> Christy allen sembiring, “ *analisis tingkat kebutuhan modal bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota medan*” skripsi ekonomi pembangunan,fakultas ekonomi dan bisnis, universitas sumatera utara(2018)h.17

<sup>6</sup>Annisaq ulfa siregar, “*analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah(study kasus: koperasi syariah mitra niaga aceh besar)*, skripsi ekonomi syariah, fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri ar-rantry.h.23

perbedaan dimana perbedaannya adalah hasil penelitiannya dimana peneliti meneliti tentang tingkat Profitabilitas pelaku UMKM sedangkan penulis meneliti terkait perbedaan modal omset dan keuntungan UMKM.

## **B. Tinjauan Teori**

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi *grand* teori dalam menganalisis permasalahan yang akan diteliti untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dibangun sebelumnya. Adapun tinjauan teori yang digunakan adalah:

### **1. Teori Profitabilitas**

Memperoleh keuntungan merupakan harapan pertama kali yang diinginkan dalam menjalankan suatu usaha atau kegiatan tertentu. Profit dalam kegiatan operasional perusahaan merupakan elemen penting untuk menjaga eksistensi perusahaan pada masa yang akan datang. Keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan untuk dapat bersaing secara kompetitif dipasar. Para pelaku UMKM akan berusaha secara maksimal dalam mencari tingkat keuntungan/profit yang tinggi.<sup>7</sup>

Laba merupakan alat ukur utama kesuksesan suatu usaha atau bisnis. Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang oleh perusahaan. Menurut Sutrisno (2009:16) “profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan semua modal yang bekerja didalamnya. Profitabilitas menurut Sofyan Syafri Harahap (2009:304) adalah “Menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang perusahaan, dan lain

---

<sup>7</sup>Sutrisno. (2009), Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta

sebagainya”.<sup>8</sup> Sedangkan menurut Brigham dan Houston (2009:109) “Profitabilitas merupakan hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan”.<sup>9</sup>

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dengan menggunakan berbagai sumber daya yang ada didalam perusahaan itu sendiri.

Profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Untuk dapat menjaga kelangsungan hidup suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan menguntungkan (*Profitable*). Pemilik perusahaan dan terutama pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut.

Rasio profitabilitas ini yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan investor dalam menanamkan sahamnya disuatu perusahaan. Bila suatu perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi terhadap pengembalian saham, maka seorang investor akan memilih perusahaan tersebut untuk menanamkan sahamnya. Penjualan dan investasi yang besar sangat diperlukan dan mempengaruhi besarnya rasio profitabilitas semakin besar aktivitas penjualan dan investasi maka akan semakin besar pula rasio profitabilitasnya.

Rasio profitabilitas juga memiliki tujuan, tidak hanya bagi pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak di luar perusahaan,

---

<sup>8</sup> Harahap Sofyan Syafri (2009), Analisis Kritis atas Laporan Keuangan Edisi Ke satu. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

<sup>9</sup> Brigham, Eugene F. and Joel F. Houston, 2009. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, alih bahasa Ali Akbar Yulianto, Buku satu, Edisi sepuluh. Jakarta : PT. Salemba Empat.

terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.<sup>10</sup>

Tujuan penggunaan profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan adalah sebagai berikut:

- a) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- b) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- c) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d) Untuk mengukur produktifitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.
- e) Mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

#### 1. Macam-macam profitabilitas

Rasio profitabilitas sebagai alat analisis dalam mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin tinggi nilai rasio profitabilitas maka semakin baik dan menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan suatu perusahaan. Menurut Kasmir (2013:199) Rasio profitabilitas secara umum ada lima, yaitu:

- a) Gross Profit Margin atau Ratio Profit Margin atau margin laba atas penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini adalah dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini juga dikenal dengan nama profit margin.

---

<sup>10</sup> Fahmi, dkk. "Pengaruh Kecukupan Modal dan Penyaluran Kredit Terhadap Profitabilitas Perbankan". Jurnal Ilmiah BONGAYA. No. XIX. 2016

Terdapat dua rumus untuk mencari profit margin, yaitu sebagai berikut.

1) Untuk margin laba kotor dengan rumus :

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Penjualan bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Sales}}$$

Margin laba kotor menunjukkan laba yang relatif terhadap perusahaan, dengan cara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Rasio ini merupakan cara untuk penetapan harga pokok penjualan.

2) Untuk margin laba bersih dengan rumus :

$$\text{Net profit margin} = \frac{\text{Earning After Interest and Tax (EAIT)}}{\text{Sales}}$$

Margin laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan.

- b) *Return On Investment* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. ROI juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya. Di samping itu, hasil pengembalian investasi menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Semakin kecil (rendah) rasio ini, semakin kurang baik, demikian pula sebaliknya. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan.

Rumus untuk mencari *Return On Investment* dapat digunakan sebagai berikut.

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Earning After Interest and Tax}}{\text{Total assets}}$$

*Earning after interest and tax* adalah laba bersih yang sudah dikurangi dengan beban pajak dan beban bunga yang berlaku saat ini. Total assets adalah jumlah dari keseluruhan aset perusahaan yang terdiri dari asset lancar (kas dan setara kas, piutang, persediaan, dan lain-lain).

- c) *Return On Equity* merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik. Artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat, demikian pula sebaliknya.

Rumus untuk mencari *Return on Equity* (ROE) dapat digunakan sebagai berikut.

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Earning After Interest and Tax}}{\text{Equity}}$$

Earning after interest and tax adalah laba bersih yang sudah dikurangi dengan beban pajak dan beban bunga yang berlaku saat ini.

Equity adalah jumlah keseluruhan modal yang disertakan dalam perusahaan.

- d) *Return on Assets* atau dalam bahasa Indonesia sering disebut dengan tingkat pengembalian aset adalah rasio profitabilitas yang menunjukkan presentase keuntungan yang diperoleh perusahaan sehubungan dengan keseluruhan sumber daya atau rata-rata jumlah aset.

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak, tetapi sebelum bunga}}{\text{Aktiva rata-rata}}$$

Laba bersih setelah pajak, tetapi sebelum bunga adalah laba bersih yang sudah dikurangi pajak namun belum dikurangi bunga. Aktiva rata-rata adalah aktiva awal tahun ditambah dengan aktiva akhir tahun dan hasilnya dibagi dua. Aktiva awal tahun bisa menggunakan aktiva per 1 Januari atau bisa juga menggunakan aktiva per 31 Desember periode sebelumnya.

- e) Rasio laba per lembar saham merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen dalam mencapai keuntungan bagi pemegang saham. Rasio yang rendah berarti manajemen belum berhasil untuk memuaskan pemegang saham, sebaliknya dengan rasio yang tinggi, kesejahteraan pemegang saham meningkat. Dengan pengertian lain, tingkat pengembalian yang tinggi. Keuntungan bagi pemegang saham adalah jumlah keuntungan setelah dipotong pajak. Keuntungan yang tersedia bagi pemegang saham biasa adalah jumlah keuntungan dikurangi pajak, deviden, dan dikurangi hak-hak lain untuk pemegang saham prioritas.

Rumus untuk mencari laba per lembar saham adalah sebagai berikut.

$$\text{Laba Per Lembar Saham} = \frac{\text{Laba saham biasa}}{\text{Saham biasa yang beredar}}$$

## 2. Teori Manajemen Keuangan Syariah

Istilah manajemen berasal dari kata kerja to manage berarti control. Dalam bahasa Indonesia dapat diartikan: mengendalikan, menangani atau mengelola. Selanjutnya kata benda “manajemen” atau management dapat mempunyai berbagai arti. Pertama sebagai pengelolaan, pengendalian atau penanganan. Kedua perlakuan secara terampil untuk menangani sesuatu berupa skill treatment, ketiga, gabungan dari dua pengertian tersebut, yaitu berhubungan dengan pengelolaan suatu perusahaan, rumah tangga, atau suatu bentuk kerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengertian itu mendukung kesepakatan anggapan bahwa manajemen dapat dipandang sebagai ilmu dan seni. Manajemen sebagai ilmu artinya manajemen memenuhi kriteria ilmu dan metode keilmuan yang menekankan kepada konsep-konsep, teori, prinsip, dan teknik pengelolaan.

Manajemen sebagai seni maksudnya adalah kemampuan pengelolaan sesuatu itu merupakan seni menciptakan (kreatif). Hal ini merupakan keterampilan dari seseorang. Dengan kata lain penerapan ilmu manajemen bersifat seni. Oleh karena itu manajemen adalah sesuatu yang sangat penting karena itu manajemen adalah sesuatu yang sangat penting, karena ini berkenaan dan berhubungan dengan perwujudan atau pencapaian tujuan. Sedangkan manajer artinya orang yang mengelola dan menangani suatu perusahaan. Jadi manajer bisa terdiri dari seseorang atau beberapa orang, misalnya berupa satu dewan.

Pengertian manajemen didefinisikan dalam berbagai cara, tergantung dari titik pandang, keyakinan serta pengertian dari pembuat definisi. Secara umum pengertian manajemen adalah pengelolaan suatu pekerjaan untuk memperoleh hasil dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan dengan cara menggerakkan orang-orang untuk bekerja. Oleh karena itu manajemen ada dalam setiap aspek kehidupan manusia dimana terbentuk suatu kerja sama (organisasi).

Manajemen Menurut Para Ahli:

Menurut Ihsan pengertian keuangan adalah segala sesuatu yang mempunyai harga (uang atau yang dapat disamakan itu) yang dimiliki dan dikelola oleh organisasi.<sup>11</sup> Artinya penulis berargumen bahwa segala hal yang berhubungan dengan keuangan artinya terdapat harga atau sumber uang hal yang bisa dibelanjakan dan setiap organisasi mempunyai dan mengelola itu untuk mengetahui profit yang didapatkan.

Mamesah mengartikan keuangan sebagai suatu rangkaian kegiatan dan prosedur dalam mengelola keuangan (baik penerimaan maupun pembayaran) secara

---

<sup>11</sup> Sukarna, "Dasar-Dasar Manajemen", h.6

tertib, sah, hemat, berdaya guna dan berhasil guna.<sup>12</sup> Menurut penulis membahas tentang tata cara mengelola keuangan dengan baik tujuannya mengatur keuangan kita agar tidak terlalu boros.

Baswir pengertian keuangan adalah semua hak dan kewajiban negara serta segala sesuatu yang berkaitan dengan hak dan kewajiban tersebut dapat dinilai dengan uang.<sup>13</sup> Maksud dari pada hal itu keuangan diperlukan oleh setiap perusahaan untuk memperlancar kegiatan operasinya, keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi. Keuangan berhubungan dengan proses, lembaga, pasar, dan instrumen yang terlibat dalam transfer uang dimana diantara individu maupun antar bisnis dan pemerintah. Jadi kesimpulannya setiap uang memiliki peran tersendiri dalam suatu organisasi itu sendiri.

Syariah secara istilah dapat diartikan sebagai suatu sistem atau aturan yang bisa jadi mengatur hubungan antara manusia dengan Allah, atau hubungan manusia dengan manusia. Imam Abu Muhammad Ali bin Hazm dalam kitab *Al-Hikam fi Ushulil Ahkam* membeberkan perbedaan definisi syariah berdasarkan klasifikasi tadi menurutnya, syariah adalah jika terdapat teks yang tidak multitafsir dari Alquran, hadis, taqirir Nabi Muhammad SAW, serta para sahabat, tabiin, tabi' tabiin, ataupun konsesus ulama. Artinya, syariah dapat bersumber dari hal-hal tersebut yang dapat diaplikasikan secara langsung. Semisal perintah shalat atau hal-hal yang menyangkut akidah, muamalah, ibadah, dan akhlak.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Yayat M. Herujito, "*Dasar Dasar Manajemen*", h.6

<sup>13</sup> Pahrizal iqrom, "*Reformasi Birokrasi di Nusantara*", (Jakarta: Jurnal Tim UB Press, 2013), h. 152

<sup>14</sup> Abdurrauf, "*Al-Qur'an dan Ilmu Hukum*",(Bandung: Bulan Bintang, 1970), h. 34

Kesimpulannya dilihat dari definisi diatas manajemen keuangan syariah adalah Manajemen Keuangan Syariah adalah pengelolaan keuangan dengan tujuan tertentu dengan memperhatikan mulai dari sisi cara memperolehnya, profesinya, sampai dengan cara perbelanjaan dan mengalokasikan dijalankan sesuai dengan prinsip syariah Agam Islam.

### 3. Teori UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM<sup>15</sup>. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.<sup>16</sup> Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.<sup>17</sup>

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.

---

<sup>15</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), h.16

<sup>16</sup> Jogloabang, *UU 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, h. 17

<sup>17</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*,h.18

b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000, dan.

c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.<sup>18</sup>

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar. Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam 5 Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6. memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya

---

<sup>18</sup> Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.<sup>19</sup>

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri.<sup>20</sup> Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut. a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk. b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil. c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja. d. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan

---

<sup>19</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11

<sup>20</sup> <https://endah240395.wordpress.com/2015/01/05/makalah-UMKM/> diakses pada 12 November, pukul 19.15 WIB

besar yang pada umumnya birokrasi.e.Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.<sup>21</sup>

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:a.Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik`orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:

1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,

2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)b.Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:

1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:

---

<sup>21</sup> Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono, “Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h.13.

- 1)Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2)Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).<sup>22</sup>

#### **4. Teori Keuangan**

Uang dalam ilmu ekonomi tradisional didefinisikan sebagai setiap alat tukar yang dapat diterima secara umum. Alat tukar itu dapat berupa benda apapun yang dapat diterima oleh setiap orang dimasyarakat dalam proses pertukaran barang dan jasa. Dalam ilmu ekonomi modern, uang didefinisikan sebagai sesuatu yang tersedia dan secara umum diterima sebagai alat pembayaran bagi pembelian barang-barang dan jasa-jasa serta kekayaan berharga lainnya serta untuk pembayaran hutang.Beberapa ahli juga menyebutkan fungsi uang sebagai alat penunda pembayaran.

Keberadaan uang menyediakan alternatif transaksi yang lebih mudah daripada barter yang lebih kompleks, tidak efisien, dan kurang cocok digunakan dalam sistem ekonomi modern karena membutuhkan orang yang memiliki keinginan yang sama untuk melakukan pertukaran dan juga kesulitan dalam penentuan nilai. Efisiensi yang didapatkan dengan menggunakan uang pada akhirnya akan mendorong perdagangan dan pembagian tenaga kerja yang kemudian akan meningkatkan produktifitas dan kemakmuran.

Pada awalnya di Indonesia, uang dalam hal ini uang kartal diterbitkan oleh pemerintah Republik Indonesia. Namun sejak dikeluarkannya UU No. 13

---

<sup>22</sup> Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, h.12

tahun 1968 pasal 26 ayat 1, hak pemerintah untuk mencetak uang dicabut. Pemerintah kemudian menetapkan Bank Sentral, Bank Indonesia, sebagai satu-satunya lembaga yang berhak menciptakan uang kartal. Hak untuk menciptakan uang itu disebut dengan hak oktroi.

Uang yang kita kenal sekarang ini telah mengalami proses perkembangan yang panjang. Pada mulanya, masyarakat belum mengenal pertukaran karena setiap orang berusaha memenuhi kebutuhannya dengan usaha sendiri. Manusia berburu jika ia lapar, membuat pakaian sendiri dari bahan-bahan yang sederhana, mencari buah-buahan untuk konsumsi sendiri; singkatnya, apa yang diperolehnya itulah yang dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhannya. Perkembangan selanjutnya menghadapkan manusia pada kenyataan bahwa apa yang diproduksi sendiri ternyata tidak cukup untuk memenuhi seluruh kebutuhannya. Untuk memperoleh barang-barang yang tidak dapat dihasilkan sendiri, mereka mencari orang yang mau menukarkan barang yang dimiliki dengan barang lain yang dibutuhkan olehnya. Akibatnya muncullah sistem 'barter' yaitu barang yang ditukar dengan barang. Untuk mengatasinya, mulailah timbul pikiran-pikiran untuk menggunakan benda-benda tertentu untuk digunakan sebagai alat tukar. Benda-benda yang ditetapkan sebagai alat pertukaran itu adalah benda-benda yang diterima oleh umum (*generally accepted*) benda-benda yang dipilih bernilai tinggi (sukar diperoleh atau memiliki nilai magis dan mistik), atau benda-benda yang merupakan kebutuhan primer sehari-hari; misalnya garam yang oleh orang Romawi digunakan sebagai alat tukar maupun sebagai alat pembayaran upah.

Barang-barang yang dianggap indah dan bernilai, seperti kerang ini, pernah dijadikan sebagai alat tukar sebelum manusia menemukan uang logam.

Meskipun alat tukar sudah ada, kesulitan dalam pertukaran tetap ada. Kesulitan-kesulitan itu antara lain karena benda-benda yang dijadikan alat tukar belum mempunyai pecahan sehingga penentuan nilai uang, penyimpanan (*storage*), dan pengangkutan (*transportation*) menjadi sulit dilakukan serta timbul pula kesulitan akibat kurangnya daya tahan benda-benda tersebut sehingga mudah hancur atau tidak tahan lama.

Kemudian muncul apa yang dinamakan dengan uang logam. Logam dipilih sebagai alat tukar karena memiliki nilai yang tinggi sehingga digemari umum, tahan lama dan tidak mudah rusak, mudah dipecah tanpa mengurangi nilai, dan mudah dipindah-pindahkan. Logam yang dijadikan alat tukar karena memenuhi syarat-syarat tersebut adalah emas dan perak. Uang logam emas dan perak juga disebut sebagai uang penuh (*full bodied money*). Artinya, nilai intrinsik (nilai bahan) uang sama dengan nilai nominalnya (nilai yang tercantum pada mata uang tersebut). Dengan kata lain, uang kertas yang beredar pada saat itu merupakan uang yang dijamin 100% dengan emas atau perak yang disimpan di pandai emas atau perak dan sewaktu-waktu dapat ditukarkan penuh dengan jaminannya. Pada perkembangan selanjutnya, masyarakat tidak lagi menggunakan emas (secara langsung) sebagai alat pertukaran. Sebagai gantinya, mereka menjadikan 'kertas-bukti' tersebut sebagai alat tukar.<sup>23</sup>

Fungsi Secara umum, uang memiliki fungsi sebagai perantara untuk pertukaran barang dengan barang, juga untuk menghindarkan perdagangan dengan cara barter. Secara lebih rinci, fungsi uang dibedakan menjadi dua yaitu fungsi asli dan fungsi turunan.

---

<sup>23</sup> James K. Van Fleet, “*Manajemen Keuangan*”, (Jakarta: Mitra Usaha, 2001) h. 22

a. Fungsi asli

Fungsi asli uang ada tiga, yaitu sebagai alat tukar, sebagai satuan hitung, dan sebagai penyimpan nilai.

- 1) Uang berfungsi sebagai alat tukar atau *medium of exchange* yang dapat mempermudah pertukaran. Orang yang akan melakukan pertukaran tidak perlu menukarkan dengan barang, tetapi cukup menggunakan uang sebagai alat tukar. Kesulitan-kesulitan pertukaran dengan cara barter dapat diatasi dengan pertukaran uang.
- 2) Uang juga berfungsi sebagai satuan hitung (*unit of account*) karena uang dapat digunakan untuk menunjukkan nilai berbagai macam barang/jasa yang diperjualbelikan, menunjukkan besarnya kekayaan, dan menghitung besar kecilnya pinjaman. Uang juga dipakai untuk menentukan harga barang/jasa (alat penunjuk harga). Sebagai alat satuan hitung, uang berperan untuk memperlancar pertukaran.
- 3) Selain itu, uang berfungsi sebagai alat penyimpan nilai (*valuta*) karena dapat digunakan untuk mengalihkan daya beli dari masa sekarang ke masa mendatang. Ketika seorang penjual saat ini menerima sejumlah uang sebagai pembayaran atas barang dan jasa yang dijualnya, maka ia dapat menyimpan uang tersebut untuk digunakan membeli barang dan jasa di masa mendatang.

b. Fungsi Turunan

Selain ketiga hal di atas, uang juga memiliki fungsi lain yang disebut sebagai fungsi turunan. Fungsi turunan itu antara lain:<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> <http://artikelrande.blogspot.com/2010/07/manajemen-keuangan.html>(diakses pada tanggal 5 mei 2021)

1) Uang sebagai alat pembayaran yang sah

Kebutuhan manusia akan barang dan jasa yang semakin bertambah dan beragam tidak dapat dipenuhi melalui cara tukar-menukar atau barter. Guna mempermudah dalam mendapatkan barang dan jasa yang diperlukan, manusia memerlukan alat pembayaran yang dapat diterima semua orang, yaitu uang.

2) Uang sebagai alat pembayaran utang

Uang dapat digunakan untuk mengukur pembayaran pada masa yang akan datang.

3) Uang sebagai alat penimbun kekayaan

Sebagian orang biasanya tidak menghabiskan semua uang yang dimilikinya untuk keperluan konsumsi. Ada sebagian uang yang disisihkan dan ditabung untuk keperluan di masa datang.

4) Uang sebagai alat pemindah kekayaan

Seseorang yang hendak pindah dari suatu tempat ke tempat lain dapat memindahkan kekayaannya yang berupa tanah dan bangunan rumah ke dalam bentuk uang dengan cara menjualnya. Di tempat yang baru dia dapat membeli rumah yang baru dengan menggunakan uang hasil penjualan rumah yang lama.

5) Uang sebagai alat pendorong kegiatan ekonomi

Apabila nilai uang stabil orang lebih bergairah dalam melakukan investasi. Dengan adanya kegiatan investasi, kegiatan ekonomi akan semakin meningkat.

Syarat-syarat Suatu benda dapat dijadikan sebagai "uang" jika benda tersebut telah memenuhi syarat-syarat tertentu. Pertama, benda itu harus diterima secara

umum (*acceptability*). Agar dapat diakui sebagai alat tukar umum suatu benda harus memiliki nilai tinggi atau setidaknya dijamin keberadaannya oleh pemerintah yang berkuasa. Bahan yang dijadikan uang juga harus tahan lama (*durability*), kualitasnya cenderung sama (*uniformity*), jumlahnya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat serta tidak mudah dipalsukan (*scarcity*). Uang juga harus mudah dibawa, portable, dan mudah dibagi tanpa mengurangi nilai (*divisibility*), serta memiliki nilai yang cenderung stabil dari waktu ke waktu (*stability of value*).

Manajemen Keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan masalah keuangan di dalam penganggaran dan pemeriksaan keuangan pengelolaan pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu badan atau organisasi organisasi atau perusahaan.<sup>25</sup>

Berikut adalah Penjelasan Singkat Masing-Masing Fungsi Manajemen Keuangan :

a) Perencanaan Keuangan

Membuat rencana pemasukan dan pengeluaran serta kegiatan-kegiatan lainnya untuk periode tertentu.

b) Penganggaran Keuangan

Tindak lanjut dari perencanaan keuangan dengan membuat detail pengeluaran pengeluaran dan pemasukan.

c) Pengelolaan Keuangan

Menggunakan dana perusahaan untuk memaksimalkan dana yang ada dengan berbagai macam cara.

d) Pencarian Keuangan

---

<sup>25</sup> Purwanto, Yadi, "Manajemen Keuangan Pemerintah", (Jakarta: PT. Cendekia Informatika, 2001) h. 60

Mencari dan mengeksploitasi sumber dana yang ada untuk operasional kegiatan perusahaan.

g) Penyimpanan Keuangan

Mengumpulkan dana perusahaan serta menyimpan dana tersebut dengan aman.

f) Pengendalian Keuangan

Melakukan evaluasi serta perbaikan atas keuangan dan sistem keuangan pada perusahaan.

Tugas Pokok Manajemen Keuangan Tugas-tugas dasar yang diemban oleh seorang manajer keuangan secara umum adalah mendapatkan dana perusahaan, menggunakan dana perusahaan dan membagi keuntungan / laba perusahaan.<sup>26</sup> Tugas-tugas dasar yang diemban oleh seorang manajer keuangan secara umum adalah mendapatkan dana perusahaan, menggunakan dana perusahaan dan membagi keuntungan / laba perusahaan.

Tujuan Manajemen Keuangan

Tujuan dengan adanya manajer keuangan untuk mengelola dana perusahaan pada suatu perusahaan secara umum adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Dengan demikian apabila suatu saat perusahaan dijual maka harganya dapat ditetapkan setinggi mungkin.

Manajemen Keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh organisasi atau perusahaan.

Penjelasan Singkat Masing-Masing Fungsi Manajemen Keuangan :

a. Perencanaan Keuangan

---

<sup>26</sup> W. Brown steven, 1998, *manajemen kepemimpinan*, Jakarta: Profesional Books, h. 12

Membuat rencana pemasukan dan pengeluaran serta kegiatan-kegiatan lainnya untuk periode tertentu.

b. Penganggaran Keuangan

Tindak lanjut dari perencanaan keuangan dengan membuat detail pengeluaran dan pemasukan.

c. Pengelolaan Keuangan

Menggunakan dana perusahaan untuk memaksimalkan dana yang ada dengan berbagai cara.

d. Pencarian Keuangan

Mencari dan mengeksploitasi sumber dana yang ada untuk operasional kegiatan perusahaan.

e. Penyimpanan Keuangan

Mengumpulkan dana perusahaan serta menyimpan dana tersebut dengan aman.

f. Pengendalian Keuangan

Melakukan evaluasi serta perbaikan atas keuangan dan sistem keuangan pada perusahaan.

g. Pemeriksaan Keuangan

Melakukan audit internal atas keuangan perusahaan yang ada agar tidak terjadi penyimpangan.

Tugas Pokok Manajemen Keuangan

Tugas-tugas dasar yang diemban oleh seorang menejer keuangan secara umum adalah

- 1) Mendapatkan Dana Perusahaan
- 2) Menggunakan Dana Perusahaan

3) Membagi Keuntungan / Laba Perusahaan.

## 5. Teori Covid-19

*World Health Organization* (WHO) menetapkan tentang virus corona atau yang biasa disebut dengan Covid-19 yang menjadi pandemi karena virus ini telah menyebar ke berbagai negara bahkan sudah mendunia. WHO mengartikan pandemi sebagai suatu kondisi populasi pada dunia dan berpotensi menjadikan jatuh dan sakit. Pandemi sendiri adalah wabah yang berjangkit secara bersamaan dimana-mana yang menyebar luas. Pandemi Covid-19 ini juga berdampak dari berbagai sektor kehidupan seperti ekonomi, sosial dan juga pendidikan.

Organisasi Pendidikan, Keilmuan, dan Kebudayaan Perserikatan Bangsa-Bangsa atau United Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO) pada hari Kamis 5 Maret 2020 menyatakan bahwa wabah Covid-19 ini telah berdampak pada dunia pendidikan (Hendra Irawan, 2020). Hampir beratus-ratus juta siswa terganggu dengan kegiatan pendidikan dan sekolahnya. Di Indonesia sendiri merasakan dampaknya pada dunia pendidikan.

Dampak yang dirasakan adalah peserta didik di instansi penyelenggara pelayanan pendidikan seperti sekolah di semua tingkatan yaitu formal, non formal bahkan sampai ke perguruan tinggi. Dengan adanya Pandemi Covid-19 ini maka pemerintah daerah memutuskan suatu kebijakan yaitu sekolah akan diliburkan selama 14 hari. Covid-19 merupakan suatu virus yang berbahaya. Covid-19 dengan cepatnya menyebar ke negara Indonesia dan menyebar luas ke daerah-daerah seperti ke Provinsi Jawa Timur.

Pada daerah Kabupaten Ponorogo sebelumnya masih aman, namun selang beberapa minggu kemudian ada 3 orang yang terinfeksi virus Covid-19 itu. Setelah beberapa hari kemudian orang yang ada di daerah Kabupaten

Ponorogo bertambah menjadi 6 orang yang terinfeksi virus Covid-19. Dengan adanya berita tentang pandemi virus Covid-19 tersebut sebagian instansi diliburkan. Salah satunya pada bidang pendidikan.

Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Ponorogo telah diputuskan bahwa semua lembaga pendidikan dari PAUD, SD, SMP, SMA, dan Kuliah diliburkan sampai mulai tanggal 17 Maret 2020 sampai dengan 30 Maret 2020. Namun setelah ada himbuan lagi Pemerintah Daerah mengeluarkan surat lagu dalam Peraturan Pemerintah Daerah yaitu libur yang diberikan kepada lembaga PAUD, SD, SMP, SMA, dan Kuliah diperpanjang hingga tanggal 2 Mei 2020. Libur itu diberikan agar angka yang terinfeksi oleh Covid-19 cepat membaik dan tidak ada penambahan pasien dan untuk memutus rantai penularan Covid-19. Di Kabupaten Ponorogo sendiri ada 1.453 ODR (Orang Dalam Resiko) PMI, 8.970 ODR (Orang Dalam Resiko) Non PMI, 27 OTG (Orang Tanpa Gejala), 318 ODP (Orang Dalam Pemantauan) isolasi mandiri, 7 ODP (Orang Dalam Pemantauan) isolasi di Rumah Sakit, 9 PDP (Pasien Dalam Pengawasan) Isolasi Mandiri, 8 PDP (Pasien Dalam Pantauan) Isolasi di Rumah Sakit, dan 6 orang yang konfirmasi atau positif Covid-19.

Dengan adanya pandemi Covid-19 ini sebagian aktivitas diberhentikan. Karena adanya libur tersebut mempunyai pengaruh bagi berbagai bidang, salah satunya pada bidang pendidikan. Setelah adanya Pandemi Covid-19 tersebut sebagian bidang diliburkan. Terutama pada bidang pendidikan. Semua itu diliburkan agar dapat memutus rantai penyebaran virus. Maka dengan adanya *lockdown* dari daerah tersebut otomatis sekolah libur dan anak belajar di rumah. Ketika berada di rumah anak juga mendapatkan tugas dari bunda atau guru untuk dikerjakan di rumah (Belajar Dari Rumah). Dengan adanya Covid-19 ini berdampak besar pada siswa terutama pada anak TK. Karena disaat anak sudah mulai menunjukkan

kemandiriannya disekolah itu dengan sendiri akan hilang apabila dirumah tidak dipacu lagi.

Karena pendidikan yang ada disekolahan dengan yang ada dirumah itu berbeda. Maka dengan adanya belajar dirumah ini peran orang tua menjadi lebih berat yaitu menjadi orang tua sekaligus menjadi guru bagi anak mereka. Orang tua harus mampu menjaga perkembangan anak agar tidak menjadi down lagi. Dalam kegiatan belajar dirumah orang tua mempunyai berbagai cara untuk memberi pembelajaran dan pengalaman kepada anak mereka. Apabila orang tua memberikan pengasuhan yang baik kepada anak maka anak akan berhasil dan mandiri sesuai dengan perkembangan anak. Namun apabila orang tua memberikan pembelajaran yang salah maka itu semua akan berdampak negative pada diri Anak Usia Dini. Dengan adanya pandemi Covid-19 ini maka orang tua juga dituntut untuk lebih pintar lagi.

Orang tua dalam memberikan pembelajaran di rumah bersifat online. Pertama kali guru atau bunda memberikan tugas kepada anak untuk dikerjakan dengan bimbingan orang tua. Kemudian apabila anak sudah selesai menyelesaikan tugas yang diberikan oleh guru tersebut maka orang tua mengirimkan hasil karya anaknya tersebut lewat WhatsApp. Maka disini orang tua juga dituntut untuk bisa IT atau alat komunikasi seperti Handphone. Dengan adanya pandemi Covid-19 ini Pemerintah juga menyediakan layanan pembelajaran edukasi lewat Televisi yang ditayangkan di TVRI. Pembelajaran tersebut mencakup semua golongan yaitu dari PAUD, SD, SMP, dan SMA. Juga sudah dijadwalkan, kalau PAUD jam 08.00-08.30 WIB. Dengan adanya program tersebut orang tua harus membimbing anak dalam melihat tayangan pembelajaran tersebut.

## C. Tinjauan Konseptual

### 1. Teori Profitabilitas

Profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Untuk dapat menjaga kelangsungan hidup suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan menguntungkan (Profitable). Pemilik perusahaan dan terutama pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut.

### 2. Teori Manajemen Keuangan Syariah

Manajemen Keuangan Syariah adalah pengelolaan keuangan dengan tujuan tertentu dengan memperhatikan mulai dari sisi cara memperolehnya, profesinya, sampai dengan cara perbelanjaan dan mengalokasikan dijalankan sesuai dengan prinsip syariah Agam Islam.

### 3. Teori UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM<sup>27</sup>. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.<sup>28</sup> Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik

---

<sup>27</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), h.16

<sup>28</sup> Jogloabang, *UU 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, h.19

langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

#### **4. Teori Keuangan**

Uang dalam ilmu ekonomi tradisional didefinisikan sebagai setiap alat tukar yang dapat diterima secara umum. Alat tukar itu dapat berupa benda apapun yang dapat diterima oleh setiap orang di masyarakat dalam proses pertukaran barang dan jasa. Dalam ilmu ekonomi modern, uang didefinisikan sebagai sesuatu yang tersedia dan secara umum diterima sebagai alat pembayaran bagi pembelian barang-barang dan jasa-jasa serta kekayaan berharga lainnya serta untuk pembayaran hutang. Beberapa ahli juga menyebutkan fungsi uang sebagai alat penunda pembayaran.

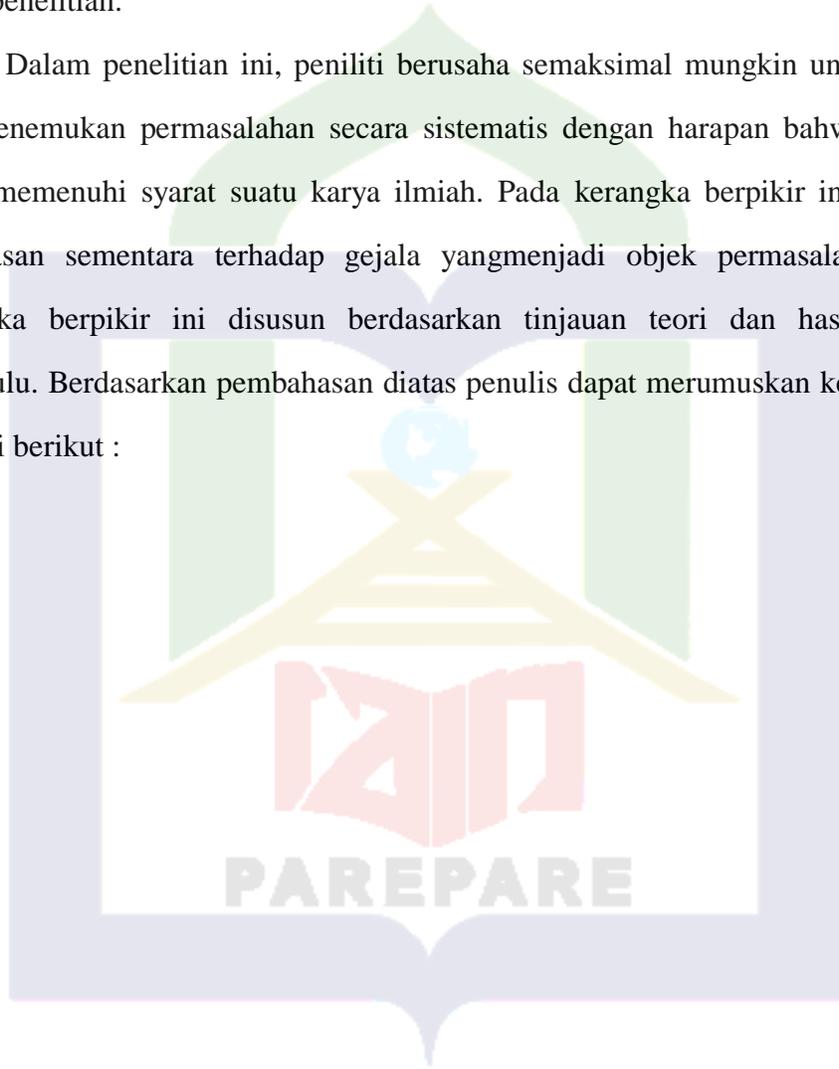
#### **5. Teori Covid-19**

World Health Organization (WHO) menetapkan tentang virus corona atau yang biasa disebut dengan Covid-19 yang menjadi pandemi karena virus ini telah menyebar ke berbagai negara bahkan sudah mendunia. WHO mengartikan pandemi sebagai suatu kondisi populasi pada dunia dan berpotensi menjadikan jatuh dan sakit. Pandemi sendiri adalah wabah yang berjangkit secara bersamaan dimana-mana yang menyebar luas. Pandemi Covid-19 ini juga berdampak dari berbagai sektor kehidupan seperti ekonomi, sosial dan juga pendidikan.

#### D. Kerangka Pikir

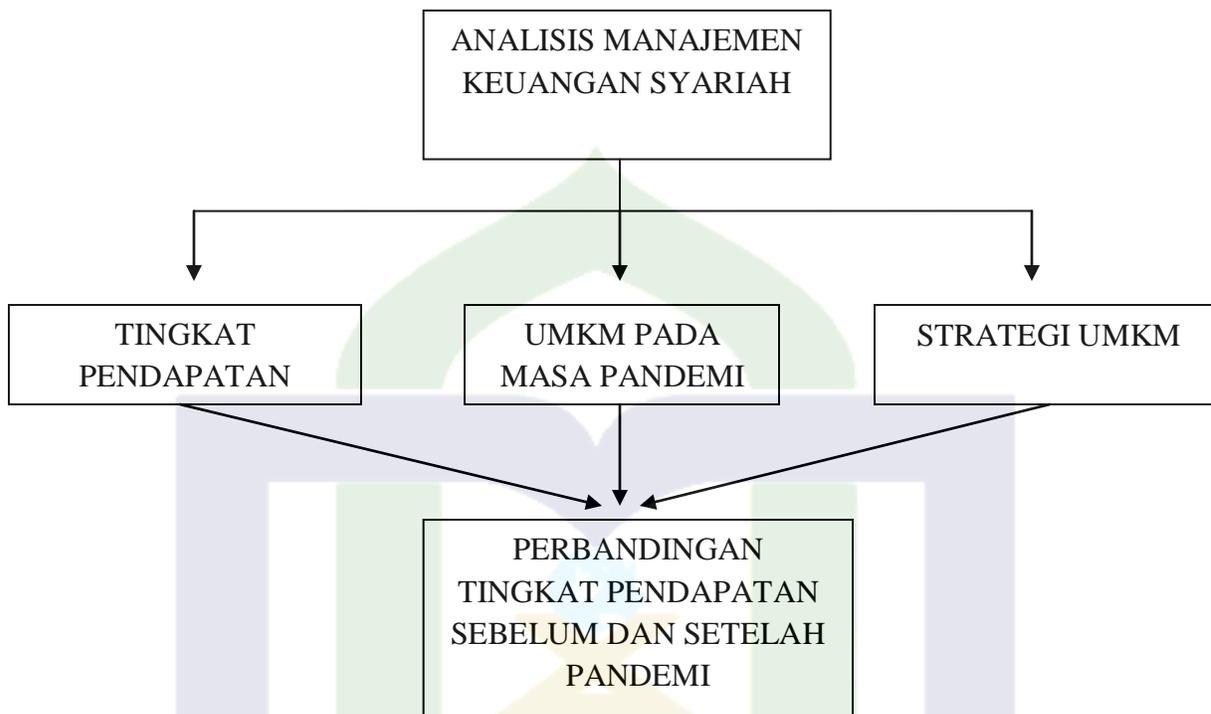
Kerangka berpikir merupakan sebuah gambaran tentang pola hubungan antara konsep dan atau variabel secara koheren yang merupakan gambaran utuh terhadap fokus penelitian.<sup>29</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti berusaha semaksimal mungkin untuk membahas dan menemukan permasalahan secara sistematis dengan harapan bahwa kajian ini dapat memenuhi syarat suatu karya ilmiah. Pada kerangka berpikir ini merupakan penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan dimana kerangka berpikir ini disusun berdasarkan tinjauan teori dan hasil penelitian terdahulu. Berdasarkan pembahasan diatas penulis dapat merumuskan kerangka pikir sebagai berikut :



---

<sup>29</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan skripsi)*, (Parepare: STAIN, 2013), h.26



2.1 Gambar Bagan Kerangka Pikir

### **BAB III**

## **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Berdasarkan judul penelitian, maka jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah jenis deskriptif. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dimana penelitian kualitatif adalah penelitian yang secara khusus menggambarkan sifat dan karakter suatu individu, gejala, keadaan, kondisi, atau kelompok tertentu. Berupa study kasus pada instansi pemerintah yaitu penelitian terhadap data tentang Analisis Tingkat Profitabilitas Pada UMKM Di Kota Parepare Selama Pandemi (tinjauan manajemen keuangan syariah) data yang digunakan adalah data sekunder.

Berdasarkan masalahnya, penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisa dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.<sup>30</sup>

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Kota Parepare dimana keseharian masyarakatnya melakukan aktivitasnya dengan berdagang dan terdapat banyak pelaku UMKM. Penelitian ini akan menggunakan waktu selama  $\pm 2$  bulan.

---

<sup>30</sup>Mardalis, "Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal, Cet.7 (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h.26.

### C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian sebagai hal-hal yang ingin dicari jawabannya melalui penelitian. Telah ditetapkan oleh peneliti pada awal penelitian karena fokus penelitian inilah yang nantinya akan berfungsi memberi batas hal-hal yang akan peneliti teliti. Fokus penelitian ini akan berguna dalam memberikan arah kepada peneliti selama proses penelitian, utamanya pada saat pengumpulan data, yaitu untuk membedakan antara data mana yang relevan dengan tujuan penelitian ini bagaimana mengetahui bagaimana tingkat Profitabilitas pelaku UMKM di kota Parepare.

### D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang di sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut.<sup>31</sup> Dalam penelitian lazimnya terdapat dua jenis data yang dianalisis, yaitu primer dan sekunder. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya.<sup>32</sup> Dengan kata lain, data lain di ambil oleh peneliti secara langsung dari objek penelitiannya, adapun pihak yang akan diwawancarai peneliti untuk mengetahui tingkat pendapatan yang diperoleh yaitu beberapa pelaku UMKM yang ada dikota parepare . Dalam

---

<sup>31</sup> Joko Subagyo, *Metode Penelitian (dalam teori praktek)*, (Jakarta, Rineka Cipta: 2006), h. 87.

<sup>32</sup> Marzuki, *Metode Riset* (Yogyakarta: HaninditaOffset, 1983), h. 55.

penelitian ini data primer di peroleh langsung dari lapangan baik yang berupa observasi maupun berupa hasil wawancara bagaimana tingkat Profitabilitas yang dibutuhkan pelaku UMKM dikota Parepare.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.<sup>33</sup> Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku ilmiah, pendapat-pendapat pakar dan data dari pelaku UMKM.

**E. Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data antara lain: Teknik field research: Teknik field research dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubungan dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data dilapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

1. Wawancara (Interview)

Wawancara yang dilakukan pada kali ini yaitu Pemerintah setempat dan pengelola wisata itu sendiri karna hal ini menunjang dan membantu untuk proses penyelesaian skripsi peneliti nantinya

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumen yang terkait dengan masalah yang diteliti.

---

<sup>33</sup> Zainuddin Ali, Metode Penelitian Hukum, (Jakarta, Sinar Grafika: 2010) h. 106.

### 3. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan dilokasi.

## F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi:

### 1. Uji *Credibility*

Derajat kepercayaan atau *credibility* dalam penelitian kualitatif adalah istilah validitas yang berarti bahwa instrumen yang dipergunakan dan hasil pengukuran yang dilakukan menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

### 2. Uji *Transferability*

Dalam penelitian kualitatif tidak dikenal validitas eksternal tetapi menggunakan istilah atau konsep keteralihan atau transferabilitas keteralihan berarti bahwa hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain yang memiliki karakteristik dan konteks yang relatif sama.

### 3. Uji *Dependability*

Dalam penelitian kualitatif dikenal sebagai istilah *reabilitas* yang menunjukkan konsistensi hasil penelitian meskipun penelitian itu dilakukan berulang kali.

### 4. Uji *Depenbility*

Dalam penelitian kualitatif dikenal pengujian *dependabilitas* yang dilakukan dengan mengadakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian mulai dari

menentukan masalah, menentukan sumber data, pengambilan atau pembangkitan data, melakukan analisis data, memeriksa keabsahan data, dan membuat kesimpulan.

### **G. Teknik Analisis Data**

Menurut Sugiyono teknik analisis data penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) yang dimana peneliti merupakan sebagai instrumen kunci, dari pengambilan sampel sumber data yang dilakukan dengan cara purposive dan snowbaal, teknik pengumpulan trianggulasi, analisa data yang bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari generalisasi, uraian makna dan gambaran umum atas objek yang diteliti.

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh.<sup>34</sup>

Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru. Aktivitas dalam analisis meliputi reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing / verification*).

Beranjak dari pendapat di atas, maka penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif model dari Miles dan Huberman yang meliputi tiga hal, yaitu:

---

<sup>34</sup>Hendi Suhendi, *Analisi Data Kualitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h.73.

### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Reduksi data adalah proses penyederhanaan yang dilakukan melalui seleksi, pemfokusan, dan pengabstraksian data mentah menjadi data yang bermakna. Arti kata reduksi yakni pengurangan, pemotongan. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, sehingga peneliti dapat memfokuskan pengambilan data dengan demikian data yang telah direduksiakan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mempermudah peneliti membuat kesimpulan yang dapat dipertanggung jawabkan.

### **2. Penyajian Data (*Data Display*)**

Langkah selanjutnya setelah mereduksi data adalah menyajikan data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, perbandingan atau penjelasan antara kategori yang diteliti. Penyajian data yang digunakan pada data adalah dengan teks yang berbentuk naratif deskriptif, penggunaan penyajian ini akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah di pahami berdasar pada data tersebut.<sup>35</sup>

### **3. Penarikan Kesimpulan (*Conduction Drawing*)**

Pada tahap penarikan kesimpulan ini kegiatan yang dilakukan adalah memberikan kesimpulan terhadap data-data hasil penafsiran. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi/gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas, sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Jika hasil dari kesimpulan

---

<sup>35</sup>Hendi Suhendi, *Analisi Data Kualitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h.73-74.

ini kurang kuat, maka perlu adanya verifikasi. Verifikasi yaitu menguji kebenaran, kekokohan, dan mencocokkan makna-makna yang muncul dari data.<sup>36</sup>



---

<sup>36</sup>Hendi Suhendi, *Analisi Data Kualitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h.74-75.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Rumah iphone adalah suatu usaha mikro kecil menengah yang bergerak di bidang service khusus iphone. Rumah iphone di bangun pada tanggal 17 september tahun 2019, jl. Bau massepe, sumpang minangae no. 95, bacukiki barat, kota parepare, Sulawesi selatan. Jasa Service panggilan iPhone, iPad, Macbook, iMac harga lebih murah. Berpengalaman sejak 2019 fokus menangani produk Apple. Dikerjakan oleh teknisi yang sudah lulus uji kompeten dan tentunya rumah iphone memberikan garansi.

Rumah iphone memberikan pelayanan service profesional dengan menyediakan sparepart berkualitas Original dan Bergaransi. Kami menjanjikan harga yang ditawarkan dapat bersaing dan tetap mengutamakan kualitas dari sparepart yang kami sediakan, rumah iphone memberikan harga service yang murah dan terjangkau untuk mencakup seluruh kalangan pengguna apple devices.

Rumah iphone merekrut mitra teknisi yang berpengalaman sesuai dengan bidang spesialis pengerjaan masing-masing. Bagi kami seorang teknisi adalah seseorang yang selalu bersemangat dalam hal teknologi dan selalu berusaha mengembangkan pengetahuan mereka dan menjadikan dirinya lebih baik sebagai seorang teknisi yang berdedikasi untuk rumah iphone.

Nikmati layanan service door-to-door untuk efisiensi aktivitas keseharian anda, tidak perlu repot datang dan mengantri ke tempat kami. Dimanapun dan kapanpun anda ingin servis, teknisi kami akan menghampiri anda.

Adapun visi dan misi dari rumah iphone adalah sebagai berikut:

1) VISI

Di tengah padatnya lalu lintas serta kesibukan yang semakin meningkat, iColor menjadi solusi utama bagi para pengguna Apple untuk dapat menyimpan waktu, tenaga dan uang dengan sistem door to door service dimana mereka tidak perlu pergi mencari jasa perbaikan produk Apple ketika terjadi masalah saat menemukan masalah, Karena teknisi rumah iphone akan mendatangi anda!

2) MISI

Menjadi pilihan service center spesialis produk apple terbaik dengan harga yang terjangkau untuk semua kalangan, serta memberikan servis professional dengan spare part berkualitas original.

Mengangkat iColor Apple Service sebagai service center spesialis produk Apple terbaik dari segi pelayanan dan kemudahan untuk setiap customer kami.

Berikut merupakan visi dan misi UMKM Parepare:

1) Visi

“Terwujudnya Usaha Koperasi, Industri, Perdagangan dan Usaha Mikro Kecil Menengah yang peduli sebagai lokomotif perekonomian kedua se-sulawesi selatan dan sebagai pusat studi banding”

Penjelasan Visi :

Visi diatas mempunyai makna sebagai berikut :

1. Terwujudnya Usaha Koperasi, Industri, Perdagangan dan Usaha Mikro Kecil Menengah yang peduli mengandung makna usaha koperasi, industri, perdagangan dan UMKM bahu membahu, bersama-sama maju dan berkembang serta peduli terhadap sesama sehingga pembangunan dan pemerataan kesejahteraan dapat terwujud secara nyata;
2. sebagai lokomotif perekonomian kedua se-sulawesi selatan mengandung makna selama ini fokus perekonomian berada di ibu kota propinsi sehingga dimungkinkan untuk menjadikan Parepare sebagai lokomotif perekonomian kedua setelah Makassar karena didukung oleh kondisi wilayah Kota Parepare yang dapat menjadi gerbang perekonomian untuk wilayah Sulawesi Selatan bagian Utara serta dukungan fasilitas, sarana dan prasarana yang memadai.
3. sebagai pusat studi banding mengandung makna untuk menambah wawasan usaha koperasi, industri, perdagangan dan UMKM selalu mengarah ke wilayah Indonesia bagian barat (Jawa, Bali) sehingga diupayakan Parepare dapat menjadi mercusuar/pusat studi banding untuk beberapa jenis komoditi industri, perdagangan serta usaha koperasi.

## 2) Misi

Untuk mencapai visi tersebut Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Parepare menetapkan misi sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas sumber daya aparatur.

Sebagai salah satu sumber daya yang dimiliki organisasi, sumber daya manusia (SDM) merupakan sumber daya yang terpenting untuk pencapaian sasaran organisasi.

Peran SDM bagi organisasi tidak hanya dilihat dari hasil produktivitas kerjanya tetapi juga dapat dilihat dari kualitas kerja yang dihasilkan dan kemampuan untuk memanfaatkan secara tepat sumber daya lainnya untuk kepentingan organisasi. Bahkan lebih jauh lagi kalau dilihat secara makro keunggulan suatu bangsa sangat ditentukan oleh kemampuan daya saing SDM-nya bukan lagi ditentukan oleh sumber daya alam yang dimiliki. Peningkatan kualitas SDM merupakan salah satu upaya meningkatkan pelayanan kepada semua pihak.

## 2. Meningkatkan sarana dan prasarana aparatur.

Ketersediaan sarana dan prasarana yang menunjang kinerja SDM aparatur sangat diperlukan. Peningkatan sarana dan prasarana mencakup gedung kendaraan dinas/operasional, peralatan dan perlengkapan kantor. Kondisi lingkungan kerja, ketersediaan sarana dan prasarana memberikan kenyamanan dan pelayanan administrasi yang optimal. Sebaik apapun kemampuan SDM yang dimiliki suatu organisasi apabila tidak didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai maka kualitas dari hasil pekerjaan dan pelayanan akan berkurang.

## 3. Meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM

Meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM. Keunggulan kompetitif adalah sebuah proses kreasi yang membuat produk memiliki nilai lebih dibandingkan kompetitor, sehingga usaha yang dijalankan dapat memberikan nilai lebih yang dibutuhkan konsumen, dan pada akhirnya usaha bisa berkembang/bertahan menghadapi persaingan yang begitu ketat. UMKM yang selalu memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif, terus melakukan berbagai upaya kreatif dan inovatif untuk menghadapi berbagai tantangan dan hambatan, serta memiliki kemampuan penyumbang pasar (market share) yang relatif besar sehingga mampu berperan sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi guna mendukung pengurangan kemiskinan dan peningkatan lapangan usaha.

#### 4. Meningkatkan koperasi berkualitas/bertaraf nasional.

Sebagai salah satu pelaku ekonomi nasional, koperasi memiliki misi sebagai stabilisator ekonomi disamping sebagai agen pembangunan. Krisis ekonomi yang melanda perekonomian nasional telah menyadarkan banyak pihak bahwa pengelolaan ekonomi yang mengandalkan perusahaan besar telah membuat rapuh basis ekonomi nasional. Ketika krisis moneter terjadi, banyak perusahaan besar yang mengalami stagnasi dan terpuruk usahanya. Namun di tengah kondisi perekonomian nasional yang lemah tersebut ternyata usaha kecil, menengah dan koperasi masih dapat bertahan dan menjadi tumpuan untuk berperan dalam menjalankan roda perekonomian nasional. Peningkatan koperasi mencapai taraf nasional sangat memungkinkan untuk dilaksanakan karena didukung oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal. Pembinaan secara intensif dan berkelanjutan dapat memunculkan wajah-wajah baru koperasi yang bisa diandalkan dan bersaing ditingkat nasional.

#### 5. Mengembangkan sistem perdagangan yang berdaya saing dan berorientasi pada konsumen.

Pembangunan perdagangan merupakan salah satu kegiatan di bidang ekonomi yang mempunyai peran strategis dalam rangka pembangunan. Sektor perdagangan berperan dalam mendukung kelancaran penyaluran arus barang dan jasa, memenuhi kebutuhan pokok rakyat, serta mendorong pembentukan harga yang wajar. Sistem dan sarana perdagangan di Kota Parepare masih memerlukan perhatian yang intensif dan berkesinambungan. Di era perdagangan bebas saat ini sistem perdagangan harus berorientasi pada keinginan konsumen serta perlindungan atas hak atas konsumen sangat diperhatikan.

#### 6. Optimalisasi perlindungan konsumen dan pengawasan barang beredar.

Banyaknya barang beredar di Kota Parepare menimbulkan permasalahan banyaknya barang tidak layak beredar mengakibatkan kerugian pada pihak konsumen. Pengawasan secara intensif untuk menekan jumlah barang beredar yang tidak layak konsumsi serta mengintensifkan perlindungan konsumen dapat memberikan rasa aman bagi konsumen dalam memperoleh haknya.

#### 7. Mengembangkan industri yang maju dan mandiri.

Pengembangan IKM dan Industri Mikro (Industri Rumah Tangga) perlu didorong dan dibina menjadi usaha yang makin berkembang dan maju, sehingga mampu mandiri dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha. Potensi IKM di Kota Parepare sangat besar dan memungkinkan untuk membentuk klaster-klaster bisnis yang saling bersinergi dalam memperkuat kualitas dan kuantitas hasil produksi.

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Menurut Kieso, Donald E, Jerry J, Weygandt, Terry D, Warfield (2008;516) menyatakan bahwa: "Pendapatan adalah arus kas masuk aktiva dan atau penyelesaian kewajiban akibat penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang membentuk operasi utama atau inti perusahaan yang berkelanjutan selama satu periode". Penelitian ini menguraikan mengenai analisis profitabilitas pada UMKM rumah iPhone kota Parepare. Dimana Analisis Pendapatan adalah suatu hasil yang di

dapatkan oleh seseorang setelah melakukan pekerjaan walaupun hasil yang dicapainya masih rendah ataupun sudah cukup tinggi yang nantinya digunakan untuk mencukupi suatu kebutuhan ataupun mengkonsumsi suatu barang dan jasa.

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap pendapatan UMKM Rumah Iphone**

Pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini sebagaimana yang telah peneliti sampaikan pada latar belakang masalah penelitian, bahwa pandemi Covid-19 tidak hanya merupakan bencana bagi dunia yang menyerang kesehatan penduduk dunia. Namun pandemi Covid-19 juga merupakan bencana bagi perekonomian tak terkecuali Kota Parepare. Hal ini, perekonomian masyarakat juga mendapatkan dampak yang begitu besar dari pandemi Covid-19 ini.

Salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi nasional adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), UMKM selain menjadi penopang sistem ekonomi kerakyatan, juga tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Perkembangan UMKM dapat memperluas ekonomi serta ketahanan ekonomi nasional.

Eksistensi UMKM semakin lebih penting pada zaman ini, UMKM telah berkontribusi nyata mampu meningkatkan perekonomian masyarakat. Pada masa sekarang UMKM sudah menjadi tradisi masyarakat dikarenakan UMKM mampu meningkatkan ekonomi. Dan masyarakat sekarang banyak yang menggantungkan hidupnya pada UMKM.

Mewabahnya virus corona mengharuskan masyarakat melakukan kegiatan di rumah saja untuk memutuskan rantai penyebaran virus sesuai dengan kebijakan pemerintah. Kebijakan tersebut pada akhirnya membuat banyak kegiatan yang memerlukan interaksi secara langsung harus dihindari dan membatasi kegiatan masyarakat untuk tidak keluar rumah. Diantara yang paling terpuak adalah Usaha Kecil dan Menengah yang merupakan penggerak roda ekonomi negara. Banyak usaha kecil menengah yang menutup usaha sementara waktu dan menghadapi kendala arus kas. Dengan kondisi ini, pelaku usaha kecil menengah harus segera berbenah dalam menjaga profitabilitasnya yang menjadi salah satu ukuran kinerja keuangan sebuah usaha.

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan atas aktivitas usahanya dalam rangka untuk meningkatkan kegiatan operasionalnya, baik dari segi penjualan maupun jasa kepada *customer*. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Memaksimalkan pendapatan menjadi kewajiban yang harus dijalankan oleh perusahaan. Untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan – perusahaan yang di peroleh merupakan komponen dalam menghasilkan laba perusahaan.

Sebagaimana dengan modal usaha, penerimaan atau pendapatan pada usaha Rumah iPhone memiliki pendapatan yang cukup besar meskipun mengalami fluktuasi dari waktu ke waktu hal ini disebabkan karena kebijakan-kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah dalam mengurangi jumlah dampak covid-19 sehingga memberikan dampak negatif pada aktivitas para pelaku UMKM tak terkecuali usaha rumah iPhone sebagaimana terdapat dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan pemilik usaha rumah iPhone kota Parepare yaitu sebagai berikut :

Peneliti menanyakan berapa pendapatan anda setelah adanya pandemi covid-19?

“Usaha saya tidak bisa beroperasi seperti biasanya karena adanya kebijakan pemerintah yang hanya membolehkan Toko beroperasi sampai pukul 20:00 wita, dan biasanya di atas jam 20.30 wita polisi sudah patrol untuk menegur toko yang masih beroperasi. Untuk pendapatan sebelum adanya COVID-19 bersihnya bisa mencapai Rp. 3.000.000 setelah adanya COVID-19 dan adanya kebijakan PSBB, masyarakat jadi takut untuk keluar rumah sehingga pendapatan kami menurun Rp.1.200.000 per harinya.”<sup>37</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas mengungkapkan bahwa UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian pandemi Covid-19 menjadi suatu ancaman bagi para pelaku UMKM termasuk Rumah Iphone itu sendiri. Banyak dampak yang diperoleh dari wabah Covid-19. Hal ini disebabkan oleh beberapa kebijakan berkaitan dengan (1) pembatasan buka toko, warung, kios dan pasar, (2) kebijakan *work from home*, dan (3) pembatasan terhadap keramaian atau kerumunan, hal ini mengakibatkan tingkat penjualan produk menurun. Namun, diharapkan UMKM ini bisa bangkit dan tetap kokoh menopang perekonomian.

Terlebih lagi karena kasus Covid-19 ini yang semakin tinggi yang mengakibatkan masyarakat takut untuk beraktifitas diluar rumah dan kebijakan pelarangan terhadap kerumunan menjadikan tempat-tempat wisata sepi bahkan tutup termasuk UMKM Rumah Iphone. Biasanya dihari sebelum adanya wabah covid-19 banyak yang berkunjung ke toko dan *service hp*, sekarang dengan adanya pembatasan kerumunan masyarakat lebih banyak di dalam rumah.

Penyebaran virus Covid-19 ini juga membatasi aktivitas masyarakat di luar rumah dan memutus mata rantai penularan virus corona ini, sesuai kebijakan pemerintah. Banyak usaha kecil tutup sementara dan keuntungan mereka anjlok yang di akibatkan oleh pandemi Covid-19 ini. Sebagai pelaku bisnis, jelas tidak ada orang yang ingin mengalami kerugian yang besar. Namun, di sisi lain, dalam kondisi seperti itu, para pelaku usaha mau tidak mau harus menerima konsekuensinya. Sebagai pelaku bisnis, harus mempertimbangkan strategi tanpa melupakan anjuran pemerintah, seperti melakukan aktivitas apa pun yang harus mematuhi protokol

---

<sup>37</sup> Muh.Isra Akbar, Pengelola UMKM Rumah Iphone, *Wawancara* oleh Penulis di Rumah Iphone Kota Parepare, 18 Januari 2022.

kesehatan untuk meningkatkan pendapatan bahkan dalam situasi dan keadaan baru ini. Pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) akibat pandemi juga berimbas pada operasional usaha seperti halnya yang dialami pada UMKM rumah iphone parepare. Dampak pandemi terhadap pendapatan perusahaan berbeda menurut skala usaha (Mikro, Kecil, dan Menengah). Namun, lokasi usaha dan sektor usaha diduga juga mempengaruhi besarnya perubahan pendapatan.

Tabel pendapatan perbulan UMKM Rumah Iphone Kota Prepare tahun 2020 :

**TABEL PENDAPATAN PENJUALAN 2020**

NO	TAHUN 2020	OMSET
1	FEBRUARI	Rp 63,629.000
2	MARET	Rp 50,595.000
3	APRIL	Rp 49,350.000
4	MEI	Rp 65,050.000
5	JUNI	Rp 67,252.000
6	JULI	Rp 65,025.000
7	AGUSTUS	Rp 65,252.000
8	SEPTEMBER	Rp 67,500.000
9	OKTOBER	Rp 65,650.000
10	NOVEMBER	Rp 63,025.000
11	DESEMBER	Rp 63,459.000

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bulan Maret pendapatan yang di peroleh sangat menurun karena adanya himbauan dari pemerintah tentang peraturan dengan membatasi pergerakan masyarakat, berupa kebijakan pembatasan sosial, kebijakan untuk menjaga jarak serta kebijakan bekerja dari rumah, berniaga dari rumah dan belajar dari rumah. Akibat kebijakan tersebut menimbulkan kelesuan penjualan dan juga berkurangnya *customer* berkunjung ke tempat *service* rumah iphone yang mengakibatkan penurunan pendapatan yang di alami oleh pelaku UMKM termasuk rumah iphone.

## **2. Strategi yang dilakukan oleh UMKM rumah iphone untuk bertahan dan mengembangkan bisnisnya di tengah-tengah wabah covid-19.**

Sebagai pengambil kebijakan membuat peraturan dengan membatasi pergerakan masyarakat, berupa kebijakan pembatasan sosial, kebijakan untuk menjaga jarak serta kebijakan bekerja dari rumah, berniaga dari rumah dan belajar dari rumah. Akibat kebijakan tersebut menimbulkan kelesuan penjualan dan juga berkurangnya *customer* berkunjung ke tempat *service* rumah iphone yang memaksa pelaku UMKM ini mencari strategi yang tepat agar pendapatan mereka tetap ada untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tetap terpenuhi termasuk rumah iphone, dengan demikian pelaku UMKM ini membutuhkan strategi untuk mempertahankan kelangsungan usahanya.

Untuk dapat memaksimalkan sebuah penjualan dibutuhkan strategi pemasaran yang disebut dengan promosi yang dianggap efektif dalam meningkatkan omzet. Usaha rumah iphone telah menerapkan berbagai strategi promosi yang khusus mempengaruhi perilaku para konsumen sehingga tidak menutup kemungkinan seorang konsumen akan memberitahu kepada teman atau kerabat agar selalu bertransaksi dengan usaha kita. Promosi sebagai bagian dari strategi pemasaran tidak hanya akan mendorong peningkatan omzet akan tetapi permintaan produk akan senantiasa bertambah sehingga perusahaan menghasilkan laba yang maksimal.

Berikut bentuk Strategi pemasaran yang dilakukan oleh rumah iphone untuk bertahan dan mengembangkan bisnisnya di tengah-tengah wabah Covid-19 dapat disajikan dalam sebuah wawancara dengan bapak Isra yaitu sebagai berikut :

Peneliti menanyakan upaya atau strategi anda untuk meningkatkan pendapatan usaha anda?

“upaya untuk meningkat pendapatan usaha ada beberapa strategi misalnya paket service, memberikan diskon kepada costumer, kita juga membuat yang namanya kartu member, *digital marketing*, dan juga kita menggratiskan kepada costumer jika ingin konsultasi masalah hp iphone nya.”<sup>38</sup>

Penjelasan dari jawaban yang diberikan kepada pihak pengelola UMKM Rumah iphone adalah sebagai berikut:

#### 1. Paket *service*

Paket *service* adalah salah satu strategi dengan tujuan menarik pelanggan dan meningkatkan omset yang dimana costumer mendapatkan potongan harga agar costumer merasa lebih hemat.

##### a.) Paket hemat (lcd + baterai)

Mendapatkan potongan harga sebesar Rp.100.000

Paket hemat berlaku ketika iphone costumer mengalami baterai bengkak dan mengakibatkan lcdnya pecah atau touchscreennya tidak berfungsi, ini sering terjadi dikarenakan kelalaian costumer itu sendiri.

##### b.) Paket premium (ganti part kualitas original minimal 2)

Paket premium dapat digunakan dengan costumer semisal iphone costumer mengalami keluhan kamera belakang dan depan blank hitam atau tidak berfungsi dapat potongan sebesar Rp.300.000,-

##### c.) Paket extra (pengerjaan mesin + ganti part )

Paket extra berlaku ketika iphone costumer mengalami pengerjaan mesin dan pergantian sparepart contoh pengerjaan mesin ic cas dan baterainya sudah

---

<sup>38</sup> Muh. Isra Akbar, Pengelola UMKM Rumah Iphone, *Wawancara* oleh Penulis di Rumah Iphone Kota Parepare, 18 Januari 2022.

tidak layak di pakai maka di lakukan pergantian baterai dan mendapatkan potongan sebesar Rp.200.000,-

2. Disc 5-25%

Potongan harga 5-25% bertujuan untuk menarik pelanggan dan meningkatkan omset

- a.) Potongan 5% untuk lcd ketika ada iphone customer mengalami keluhan LCD tidak berfungsi atau pecah.
- b.) Potongan harga 10% untuk pergantian baterai
- c.) Potongan harga 25% untuk pengerjaan mesin

3. Kartu member

Kartu member bertujuan untuk mengikat customer agar melakukan service di rumah iphone untuk mendapatkan poin atau potongan harga dan menikmati fasilitas VIP

Syarat untuk mendapatkan kartu member yaitu :

- a.) Menfollow social media rumah iphone
- b.) Melakukan service minimal Rp.500.000
- c.) Poin tidak dapat di tukar dengan uang

fasilitas vip yaitu :

- a.) *Free software* seumur hidup
- b.) *Free update ios* seumur hidup
- c.) Mendapatkan potongan harga sesuai dengan jumlah poin.

4.) *Digital marketing*

*Digital marketing* adalah upaya pemasaran produk rumah iphone menggunakan perangkat elektronik berbasis internet dengan beragam taktik pemasaran dan media digital di mana pihak rumah iphone sendiri dapat berkomunikasi dengan calon customer secara online demi menjangkau pasar yang lebih luas.

5.) *Free* untuk konsultasi mengenai masalah iphone

Tujuan adanya *free* konsultasi masalah iphone agar menarik perhatian calon customer yang sedang mengalami masalah pada iphonenya dan belum melakukan service karena terkendal di masalah budget dan kita bisa membantunya dengan pengecekan kerusakan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa UMKM bukan hanya sebuah usaha yang menciptakan barang atau jasa yang dimana bahan bakunya berasal dari sumber daya alam, dan bakat yang dimiliki seseorang, tetapi juga termasuk *service smart phone*. Serta agar mendapatkan peluang pasar yang cukup luas tentunya para pelaku usaha mampu mengikuti perkembangan zaman yang ada yaitu dengan penggunaan teknologi agar tidak kalah saing, berkembang dan mampu bertahan di masa pandemi.

Selain itu pelaku UMKM harus mempunyai jiwa yang cermat dalam menanggapi suatu masalah seperti ketatnya dalam bersaing, situasi lingkungan dalam bersaing, serta naik dan turunnya nilai penjualan. Seperti yang kita ketahui bahwa dengan adanya kesadaran dari para masyarakat yang mana akan selalu menjaga kesehatannya pelaku usaha pun harus mampu mengantisipasi hal tersebut. Karena seperti yang telah di informasikan bahwa virus dapat menular melalui adanya kontak fisik secara langsung dengan orang yang telah terjangkit atau positif Covid-19 dan juga mampu tertular melalui benda mati. Sehingga pelaku UMKM harus tetap steril untuk dapatkan kepercayaan dari *customer*.

Para pelaku usaha harus memikirkan strategi dan mempunyai kemampuan untuk dapat memperoleh berbagai informasi, berfikir abstrak serta bertindak secara efektif dan efisien maka akan senantiasa mengembangkan usahanya serta lebih efektif. Selain itu seorang wirausaha harus memiliki keahlian atau strategi yang berbeda dari pesaingnya lain.

Salah satu strategi yang dimiliki pelaku usaha harus memiliki jiwa kreativitas dan memanfaatkan media sosial semata-mata agar mengetahui

bagaimana caranya sebuah usaha masih tetap berkembang dan terus berkembang sesuai dengan perubahan zaman. Maka dari itu bisnis berbasis digital pun akan menjadi sebuah perkembangan bagi para pelaku usaha sendiri agar tidak ketinggal dengan pesaing lainnya. Seperti yang dilakukan oleh pelaku UMKM khususnya rumah iphone sudah banyak menjalan strategi ini dengan memanfaatkan digital marketing dengan cara melakukan promosi di tangan pandemi Covid-19, promosi dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan whatsapp, karena hal tersebut akan mendapatkan perhatian dari orang lain.

Terkait pemasaran, dengan memanfaatkan kemajuan teknologi di internet, meningkatkan promosi media sosial. Setidaknya, karena tidak ada aktivitas orang-orang di luar rumah, maka pengusaha perlu berinovasi untuk terus dapat menarik *costumer* berkunjung ke rumah iphone untuk mendapatkan keuntungan. Dalam kondisi seperti ini, para pelaku usaha tidak mungkin bertahan dan mengalah pada situasi saat ini. Ada beberapa upaya untuk meningkatkan pendapatan di masa pandemi, antara lain:

- a. Semacam untuk memberikan pelayanan terbaik dan ramah kepada konsumen dan tidak lupa selalu mengikuti anjuran pemerintah atau mematuhi protokol kesehatan.
- b. Mempelajari teknologi. Dengan bantuan teknologi, pelaku bisnis dapat membuat media promosi melalui media sosial seperti Facebook, WhatsApp, Instagram, atau dengan bantuan teknologi pembelajaran atau era digital.
- c. Memberikan serta memperhatikan standar kualitas produk. Dengan memperhatikan kualitas produk yang akan di posting di media sosial, suatu pelaku usaha memiliki satu poin lebih dari dirinya dan bisa di percaya oleh masyarakat atau *costumer*. Ini salah satu cara pelaku usaha guna menarik perhatian pembeli.

Demikian pula UMKM rumah iphone juga telah melakukan berbagai upaya strategis dalam pemasaran dan pengelolaannya.

Ditinjau dari perspektif manajemen keuangan syariah terkait bagaimana strategi yang dilakukan UMKM rumah iphone untuk meningkatkan pendapatan di tengah-tengah wabah covid-19 dapat diuraikan bahwa strategi yang dilakukan sudah sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen keuangan. Karna tidak ada pihak yang dirugikan dalam hal ini. Mereka menawarkan paket dan memberikan diskon kepada *costumer* yang dapat menarik perhatian *costumer* untuk berkunjung ke rumah iphone dan tidak adanya pihak yang dirugikan.

Setiap upaya-upaya dalam memperoleh harta semestinya memperhatikan cara-cara yang sesuai dengan syariah islam seperti mudharabah, musyarokah, murobahah, salam, istiahna', ijarah, sharf, wadi'ah, qardhul hasan, wakalah, kafalah, hiwalah, dan rahn.

Dilarang memperoleh harta dengan cara yang haram, seperti riba', maisir, tadtis, gharar, ihtikar, karahah, monopoli, suap, dan jenis-jenis jual beli yang dilarang.

Dilarang bertransaksi dengan objek yang haram, seperti minuman keras, obat-obat terlarang, dan lain sebagainya. Hal ini sesuai dengan (QS. Al Nisa': 28)<sup>39</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

<sup>39</sup>Al Qur'an Surah "An-Nisa ayat 28" Kementrian Agama.

تِجَارَةٌ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا - ٢٩

Terjemahnya :

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana rumah iphone mengelolah keuntungannya di masa pandemi covid-19 ?

“rumah iphone dalam mengelola keuntungannya itu 50 persen pendapatannya untuk biaya (seperti gaji atau persediaan), 30 persen pendapatan untuk membangun bisnis (seperti perluasan peralatan atau biaya perekrutan), 20 persen pendapatan di masa depan, untuk mengembangkan toko.”<sup>40</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa memiliki anggaran dapat membantumu mengelola keuangan bisnis UMKM. Sistem keuangan yang baik dapat memudahkan dalam menentukan pengeluaran dan target pendapatan bagi pelaku UMKM. Dengan memiliki *budget*, pelaku UMKM bisa mengetahui bagian-bagian mana saja dari bisnis yang memerlukan pengeluaran yang cukup besar.

Selain itu, anggaran juga dapat membantu memperkirakan jumlah pendapatan yang akan diterima oleh pelaku UMKM. Jika ternyata pendapatan yang diterima pelaku UMKM lebih rendah dari yang dianggarkan, maka bisa mencari cara untuk mengurangi pengeluaran atau meningkatkan pendapatan.

Melakukan pembukuan dan anggaran, serta evaluasi secara berkala pengeluaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM juga dapat membantu mengelola

<sup>40</sup> Muh. Isra Akbar, Pengelola UMKM Rumah Iphone, *Wawancara* oleh Penulis di Rumah Iphone Kota Parepare, 18 Januari 2022.

pendapatan yang di dapatkan. Periksa pengeluaran mana yang efektif untuk bisnis dan mana yang kurang mendatangkan manfaat. Lakukan evaluasi secara menyeluruh mulai dari biaya produksi dan operasional, gaji karyawan, pemasaran, dan lain-lain. Dari hasil evaluasi tersebut, pelaku UMKM kemudian bisa merencanakan dan menyesuaikan kembali anggaran ke depannya agar lebih optimal.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tingkat profitabilitas pada UMKM rumah iphone di kota Parepare pada masa pandemi covid-19, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dampak yang dirasakan UMKM baik secara langsung maupun tidak langsung Mengalami penurunan penjualan dan pendapatan, karena kurangnya *costumer* yang berkunjung di Rumah Iphone.
2. Strategi untuk bertahan di masa pandemi dengan cara tanpa melupakan anjuran pemerintah seperti melakukan aktivitas apapun yang harus mematuhi protokol kesehatan, memperbanyak promosi di media social dan memberikan promo-promo kepada *costumer*.

#### **B. Saran**

Berdasarkan permasalahan yang peneliti bahas dalam skripsi ini maka peneliti hendak menyampaikan saran sebagai berikut :

##### 1. Bagi Pelaku UMKM

Agar UMKM dapat meningkatkan pendapatan dan bertahan di tengah pandemic, pelaku usaha membutuhkan inovasi baru untuk mempromosikan tokonya kepada masyarakat luas atau konsumen. Melalui berbagai inovasi ushahi kecil menengah dan mikro akan bertahan lebih lamai dan memperoleh keuntungan yang lebih optimal. Melalui strategi dan kerja keras. Anda dapat meningkatkan dan bertahan bahkan dalam situasi yang berbeda dari biasanya.

2. Bagi Peneliti selanjutnya

- a. Penelitian ini dapat dijadikan rujukan atau referensi bagi peneliti lain yang akan meneliti terkait Dampak Covid-19 terhadap pendapatan UMKM.
- b. Harapan selanjutnya bagi peneliti selanjutnya agar dapat meneliti lebih dalam lagi tentang dampak Covid-19 terhadap pendapatan UMKM.



## DAFTAR PUSTAKA

*Al-Qur'an Al-Karim*

- Abd. Halim, Politik Lokal; Pola, Aktor & Alur Dramatikalnya Yogyakarta: LP2B, 2014
- Annisaq Ulfa Siregar, “*analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah (study kasus: koperasi syariah mit ra niaga aceh besar)*”, skripsi ekonomi syariah, fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri ar-ranry.
- Aswad, Kontribusi Pemikiran Ekonomi Islam Ibnu Khaldun dengan Pemikiran Ekonomi Modern Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012
- Bambang Prishardoyo, Agus Trimarwanto, & Shodiqin., Pelajaran Ekonomi (Jakarta: Grasindo, 2005
- Buchari Alma, Pengantar Bisnis Bandung: Alfabeta, 2012
- Christy Allen Sembiring, “*analisis tingkat Profitabilitas bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota medan*” skripsi ekonomi pembangunan, fakultas ekonomi dan bisnis, universitas sumatera utara (2018)
- Hasan Aedy, Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam. Bandung: Alfabeta, 2011
- Indriyo & Basri, Manajemen Keuangan Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002
- Joko Subagyo, Metode Penelitian (dalam teori praktek), (Jakarta, Rineka Cipta: 2006
- Mardalis, “Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal, Cet.7 Jakarta: Bumi Aksara, 2004
- Marzuki, *Metode Riset* Yogyakarta: Hanindita Offset, 1983
- Nanang Krisdinanto, “Pierre Bourdieu, Sang Juru Damai”, Jurnal KANAL, Vol. 2 No. 2 Maret 2014
- Pahrizal Iqrom, Reformasi Birokrasi Di Nusantara, Tim UB Press, 2013.
- Sekar Nur Wulandari, “*Analisis dampak Covid-19 terhadap pelaksanaan usaha mikro, kecil dan menengah di provinsi kepulauan riau*” Jurnal Manajemen, Universitas riau kepulauan batam (2020)
- Sugiyono, “Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D”, (Bandung: Alfabeta, 2013
- Suhendi, Hendi, Fiqh Muamalah Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2005
- Sukarna, “Dasar-dasar manajemen”, Cv. Mandar Maju, 1992.
- Tiktik Sartika Partomo & Abd. Rachman Soejoedono, “Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi”, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004
- Tulus T.H. Tambunan, UMKM di Indonesia, Bogor : Ghalia Indonesia, 2009
- Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, Jakarta: LP3ES, 2012
- Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

Yayat M. Herujito, “Dasar dasar manajemen” Jakarta: Erlangga.  
Zainuddin Ali, Metode Penelitian Hukum, (Jakarta, Sinar Grafika: 2010

**Internet**

<https://endah240395.wordpress.com/2015/01/05/makalah-UMKM/> diakses pada 12 November, pukul 19.15 WIB

<https://pareparekota.go.id/wp-content/uploads/2017/09/Renstra-Perindag-2013-2018..pdf> diakses pada tanggal 19 agustus 2021

**Wawancara**

Isra Akbar Muhammad, Pengelola Rumah Iphone, 2022, “ Wawancara Oleh Penulis Di Rumah Iphone Kota Parepare”





	<p align="center"><b>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA          INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE          FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM          Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</b></p>
	<p align="center"><b>VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN          PENULISAN SKRIPSI</b></p>

NAMA MAHASISWA : RAHMAT  
 NIM : 17.2900.020  
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 PRODI : MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
 JUDUL : ANALISIS TINGKAT PROFITABILITAS PADA  
 UMKM RUMAH IPHONE DI KOTA PAREPARE  
 PADA MASA PANDEMI COVID-19 ( TINJAUAN  
 MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH

**PEDOMAN WAWANCARA**

1. Sejak kapan perusahaan bapak didirikan?
2. Berapa kisaran modal usaha yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha bapak?
3. Bagaimana pendapatan anda selama adanya pandemi Covid-19, apakah naik atau menurun?
4. Bagaimana upaya anda untuk mempertahankan usaha anda?
5. Berapa besar tingkat minat *costumer* dalam berkunjung ke rumah iphone?

Setelah dicermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 08 November 2021

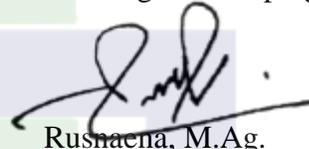
Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  
NIP 19730129 20050 1 1004



Rusnaena, M.Ag.  
NIP 196802052200312 2 001



### Data Mentah Penelitian

1. Jadi UMKM Rumah Iphone berdiri sejak 17 Oktober 2020
2. Jadi modal awal yang kita butuhkan dulu itu berkisar Rp.70.000.000-
3. Selama adanya pandemic pendapatan kami itu langsung menurun karna berkurang *costumer* yang datang ke toko
4. Jadi kami punya strategi untuk *costumer* seperti memberikan diskon, member card, paket service, dan kita beriklan di sosial media
5. Jadi selama adanya corona itu, *costumer* jarang berkunjung ke tempat kami, makanya kami melakukan yang namanya strategi, selama adanya strategi itu pendapatan kami kembali meningkat.





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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 91100, website: [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id), email: [mail@iainpare.ac.id](mailto:mail@iainpare.ac.id)

Nomor : B.44/In.39.8/PP.00.9/01/2022  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE  
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
Di  
KOTA PAREPARE

*Assalamu Alaikum Wr. Wb.*

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : RAHMAT  
Tempat/ Tgl. Lahir : TANRUTEDONG, 16 DESEMBER 1998  
NIM : 17.2900.020  
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/MANAJEMEN  
KEUANGAN SYARIAH  
Semester : IX (SEMBILAN)  
Alamat : JL. POROS PARE, KELURAHAN TANRUTEDONG,  
KECAMATAN DUA PITUE, KABUPATEN SIDENRENG  
RAPPANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**ANALISIS TINGKAT KEBUTUHAN MODAL PADA UMKM DI KOTA PAREPARE PADA MASA PANDEMI COVID-19 (TINJAUAN MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Januari sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

*Wassalamu Alaikum Wr. Wb.*

05 Januari 2022

Dekan,



*emil*  
Muhammad Kamal Zubair

## SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

### Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD ISRA AKBAR  
Jabatan : PENGELOLA RUMAH IPHONE PAREPARE  
Alamat : Jl. BAU MASSEPE KOTA PAREPARE

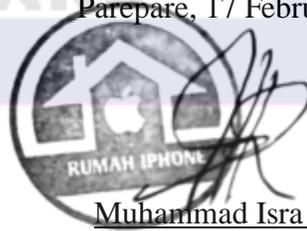
### Menerangkan bahwa dibawah ini :

Nama : RAHMAT  
NIM : 17.2900.020  
Prodi : MANAJEMEN KEUANGN SYARIAH  
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Benar telah melakukan penelitian di UMKM Rumah Iphone Kota Parepare dalam rangka pengumpulan data skripsi sebagai suatu syarat untuk menyelesaikan pendidikan S1 dengan judul “ **ANALISIS TINGKAT PROFITABILITAS PADA UMKM RUMAH IPHONE DI KOTA PAREPARE PADA PANDEMI COVID-19 ( TINJAUAN MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH )** “

Demikianlah Surat Keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 17 Februari 2022



Muhammad Isra Akbar  
Pengelola Rumah Iphone



## BIODATA PENULIS



**Rahmat**, lahir di Sidrap pada tanggal 16 Desember 1998. merupakan anak ke tiga dari 4 bersaudara dengan bapak Ambo' Takko dan ibu Hastati. Penulis memulai pendidikan di SD Negeri 3 Tanrutedong, Pada tahun 2010 penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Duapitue hingga tahun 2013. Kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke SMA Negeri 3 Sidrap dan berhasil lulus pada tahun 2016.

Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare mengambil program studi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Selama perkuliahan penulis bergabung di salah satu organisasi eksternal yakni, Mahasiswa Islam Sidenreng Rappang Indonesia (MASSIDDI) Kota Parepare. Akhirnya penulis menyelesaikan skripsi pada tahun 2022 dengan judul skripsi: Analisis Tingkat Pendapatan Pada UMKM Rumah Iphone Di Kota Parepare Pada Masa Pandemi Covid-19 ( Tinjauan Manajemen Keuangan Syariah).

