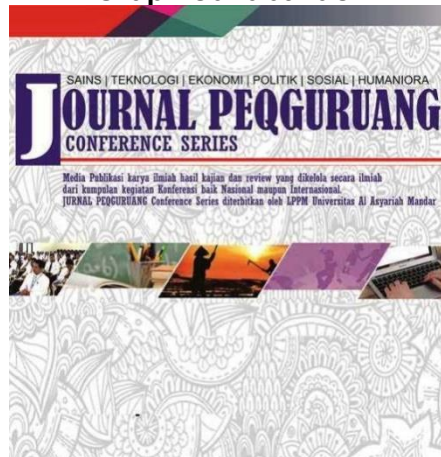


Graphical abstract



ANALISA PENDAPATAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BUTIK PESONA BATIK KOTA SUKABUMI

^{1*} Susilawati, ² Rina Riniawati.

¹ Universitas Bina Sarana Informatika, ² Universitas Bina Sarana Informatika.

*Corresponding author

rina.rrri@bsi.ac.id

Abstract

This study aims to investigate and describe the Analysis of Income Reduction during the Covid-19 Pandemic at Butik Pesona Batik in Sukabumi City. The research methodology employed is qualitative, utilizing both primary and secondary data sources. Data collection involved interviews and direct observations in the field. The population under study comprises Butik Pesona Batik Sukabumi, spanning from January to December 2020. The findings indicate that the average income of Butik Pesona Batik after the Covid-19 pandemic was approximately Rp. 8,610,000, compared to the normal pre-pandemic income range of Rp. 13,000,000 to Rp. 13,500,000. Butik Pesona Batik experienced a decline of approximately -35% from its normal income, attributed to the Large-Scale Social Restrictions (PSBB) implemented by the government to curb the spread of the Coronavirus.

Keywords: *Analysis of Income, Butik Pesona Batik, The Impact of Covid-19*

Abstrak

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan Analisis Penurunan Pendapatan pada Masa Pandemi Covid-19 Di Butik Pesona Batik Kota Sukabumi. Jenis penelitian yang digunakan yaitu Kualitatif, dengan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara dan observasi secara langsung dilapangan. Populasi yang menjadi objek penelitian adalah Butik Pesona Batik Sukabumi, penelitian dilakukan mulai dari Januari-Desember 2020, dan diperoleh kesimpulan bahwa rata-rata pendapatan Butik Pesona Batik setelah Masa Pandemi COVID-19 hanya sekitar Rp. 8.610.000, sedangkan pendapatan normal sebelumMasa Pandemi Covid-19 melanda sekitar Rp13.000.000 sampai Rp.13.500.000, Butik Pesona Batik mengalami penurunan sekitar -35% dari pendapatan normal yang disebabkan oleh Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) yang diterapkan pemerintah untuk mengatasi penyebaran virus Corona.

Kata kunci: *. Analisa Pendapatan, Butik Pesona Batik, Dampak Covid-19*

Article history

DOI: [10.35329/jp.v6i1.5084](https://doi.org/10.35329/jp.v6i1.5084)

Received : 31/05/2024 | Received in revised form : 31/05/2024 | Accepted :31/05/ 2024

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Covid-19 kini menjadi masalah internasional yang berdampak negatif bagi kehidupan manusia dan sampai saat ini masih ditangani dengan sangat serius. Setiap sektor kehidupan manusia terganggu, tak terkecuali sektor ekonomi, mengalami banyak perubahan yang terjadi sehingga menyebabkan penurunan perekonomian di beberapa negara termasuk Indonesia.

Pandemi Covid-19 menyebabkan konsumen tidak dapat berbelanja seperti biasanya, beberapa pasar, mini market, dan supermarket ditutup, belanja *online* juga dibatasi. Perubahan-perubahan perilaku produsen maupun konsumen menyebabkan tidak berjalannya proses jual beli ditengah-tengah masyarakat dan mempengaruhi pendapatan masyarakat.

Pendapatan merupakan hal yang sangat penting bagi setiap orang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dalam kesejahteraan keluarga, sebab beberapa aspek dari kesejahteraan rumah tangga itu tergantung pada tingkat pendapatan yang diperoleh, salah satunya berdampak pada pengusaha Butik Pesona Batik yang berinteraksi secara langsung dengan masyarakat, biasanya setiap bulan pengusaha Butik Pesona Batik memiliki pendapatan yang sesuai atau normal, tetapi dikarenakan adanya pandemi Covid-19 ini pendapatannya menurun.

Beberapa tantangan yang harus dihadapi para pengusaha selama pandemi ini. Pertama adalah pasokan bahan baku yang semakin langka. Disebutkan, banyak pengusaha dituntut untuk bisa berinovasi dan terus bertahan di tengah kondisi pandemi. Semenjak diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hampir di seluruh wilayah, banyak para pengusaha mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku, sehingga, pengusaha dituntut untuk terus berinovasi dalam memaksimalkan bahan baku yang ada, agar usaha bisa tetap berjalan. Kedua adalah masalah menurunnya pendapatan akibat tidak adanya pelanggan yang membeli produk semenjak Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) diberlakukan. Ketiga adalah sulitnya mencari pinjaman modal. Keempat yakni dari anjaknya permintaan.

Ketidakpastian pasar membuat permintaan akan barang menjadi berpengaruh, membuat kebutuhan para konsumen berubah, banyak masyarakat yang lebih membutuhkan produk-produk kesehatan seperti *hand sanitizer* dan masker dibandingkan kebutuhan lainnya. Hal ini juga dirasakan oleh perusahaan Butik Pesona Batik Sukabumi yang mengalami penurunan penghasilan di masa pandemi Covid-19.

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Butik Pesona Batik karena dengan adanya pandemi Covid-19 berdampak cukup signifikan terhadap penghasilan, disebabkan permintaan pasar menurun.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti mengambil judul **“Analisis Pendapatan pada Masa Pandemi Covid-19 Di Butik Pesona Batik Kota Sukabumi”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar masalah di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut : Terjadi penurunan pendapatan Butik Pesona batik dikarenakan dampak dari Covid-19 bulan Januari-Desember 2020.

1.3 Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah, agar penelitian lebih terarah, dalam penelitian ini hanya difokuskan untuk menganalisa Pendapatan Butik Pesona Batik Dimasa Covid-19 di Sukabumi pada tahun 2020.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang di kemukakan diatas, maka yang menjadi pokok rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana pendapatan Butik Pesona Batik dimasa Covid 19 Tahun 2020?

2. LANDASAN TEORI

2.1 Pendapatan

Menurut Sukirno, (2015:34), pendapatan merupakan hasil kerja (hasil usaha). Pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya, yang dipakai di beberapa penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia. Pada dasarnya pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan memberikan kepuasan kepada pedagang agar dapat melanjutkan keinginan-keinginan dan kewajiban-kewajiban.

Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Pendapatan bisa juga di katakan sebagai hasil yang diperoleh dari melakukan suatu kegiatan ataupun usaha. Kegiatan yang dimaksud adalah Suatu proses terjadinya usaha atau perdagangan yang menghasilkan. Pendapatan adalah hasil dari penjualan atau jasa dalam periode waktu tertentu. Pendapatan bisa juga digambarkan dengan penghasilan dengan kata lain keuntungan atau laba. Semakin besar keuntungan atau laba yang didapat maka tingkat kemampuan pedagang untuk membiayai kegiatan usaha penjualan semakin baik.

Teori Milton Friedman membagi menjadi dua klasifikasi pendapatan masyarakat yaitu:

a. *Permanet Income* (pendapatan tetap) Dimana permanet income merupakan penghasilan yang di dapat

secara periode dan penghasilannya dapat diperkirakan, dimana penghasilan tetap bisa di peroleh dari upah tetap / atau gaji.

b. *Transitory Income* (pendapatan sementara). Merupakan Penghasilan yang tidak diperkirakan sebelumnya.(Nurlaila Hanum, 2017:109).

Faktor – faktor mempengaruhi pendapatan yaitu

- a. Modal Pedagang
- b. Keahlian Pedagang.
- c. Dan kondisi pasar.

2.2 COVID-19

Coronavirus adalah kelompok besar penyakit yang menyebabkan penyakit mulai dari gejala ringan ke gejala ekstrem. Penyakit ini pertama kalinya menyerang daerah Wuhan China. Wabah kali ini termasuk penyakit mematikan dikarenakan tidak terdeteksi dan dapat Menginfeksi manusia. (Fatmawati, Nur Arisah et al., 2021: 132–143).

Sejak menyebarnya corona virus banyak sekali permasalahan yang timbul akibat pandemik. Seluruh kegiatan dibatasi untuk menghindari penyebaran coronavirus. Warga wajib menaati protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah, tidak berkerumun serta tetap tinggal di rumah agar terhindar dari bahaya coronavirus. Sebab wabah *coronavirus* ini cepat menyebar sehingga banyak kerugian ekstrem dari pelaku usaha serta penyusutan dari segi ekonomi yang sangat signifikan.

2.3 Butik

Butik berasal dari bahasa Perancis yaitu *Boutique* yang berarti toko busana. Butik dapat diartikan sebagai toko busana yang menjual busana berkualitas tinggi.

Pengertian butik menurut Rulanti Satyodirgo (1979:120) Butik adalah toko busana yang menjual busana berkualitas tinggi dan menyediakan bahan-bahan yang halus bermutu tinggi dan mutakhir serta pelengkap busana.

Menurut Arifah A. Riyanto (2003:120) mengemukakan bahwa “Butik adalah suatu usaha pembuatan busana dengan jahitan kualitas tinggi dengan penjualan pelengkap busananya”.

Penjelasan di atas memberikan gambaran bahwa usaha butik adalah salah satu jenis usaha bidang busana yang memberikan pelayanan jasa dan produk kepada konsumen yaitu dapat berupa pembuatan busana maupun penjualan busana yang sudah jadi dengan model yang khusus dan istimewa. Dikatakan khusus dan Istimewa karena model busana yang dijual di usaha butik biasanya didesain khusus oleh desainer dan stok produknya *limited edition* sehingga tidak ada di pasaran dengan kualitas produknya terjamin dan bermutu tinggi. Pada usaha butik selain menjual busana yang sudah jadi, biasanya butik juga menyediakan bahan pelengkap untuk busana seperti aksesoris dan milineris yang bisa disesuaikan dengan model busana.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis pendekatan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif yaitu menganalisis menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk difahami dan disimpulkan. Dengan menggunakan penelitian kualitatif ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau akurat mengenai fakta-fakta. Penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. (Mamik, 2015:3-5).

Dalam penerapan pendekatan kualitatif dengan pertimbangan kemungkinan data yang diperoleh di lapangan berupa data dalam belum fakta yang perlu adanya analisis mendalam. Pendekatan kualitatif akan lebih mendorong pada pencapaian data yang bersifat lebih mendalam terutama dengan keterlibatan peneliti sendiri di lapangan. Oleh karena itu, penelitian kualitatif peneliti menjadi instrument utama dalam pengumpulan data yang dapat berhubungan langsung dengan instrumen atau objek penelitian. (Sandu Siyoto, 2015: 27-30)

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif yaitu data yang berbentuk kata-kata, gambar-gambar, atau rekaman. Penelitian yang menggambarkan fenomena yang terjadi secara nyata, realistik, aktual, nyata, dan pada saat ini, karena penelitian ini untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan anatar fenomena yang diselidiki. Dalam mengumpulkan data digunakan teknik wawancara dan observasi. (Eko Sugiarto, 2015:9-11)

Penelitian ini fokus untuk mengetahui gambaran agar mampu memahami dan menjelaskan bagaimana pendapatan pada Butik Pesona Batik Sukabumi dimasa Covid-19.

3.3 Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini adalah di Butik Pesona Batik yang berlokasi di jalan Bhayangkara, kecamatan Gunung Puyuh Kota Sukabumi, objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis empiris. Penelitian ini dilakukan dilapangan dengan tujuan mengumpulkan data yang objektif dengan data primer pada analisis pendapatan Butik Pesona Batik dimasa Covid-19.

3.4 Jenis dan Sumber Daya

3.4.1 Jenis Data

3.4.1.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama dilapangan. (Burhan Bungin,2013:128).

Data diperoleh atau dikumpulkan peneliti secara langsung dari sumber data aslinya, diperoleh dengan cara wawancara

ataupun observasi lapangan secara langsung yang diajukan peneliti kepada pemilik Butik Pesona Batik, merupakan data yang digunakan untuk mencari informasi untuk mengetahui perkembangan pendapatan Butik Pesona Batik dimasa Covid-19.

3.4.1.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder (Burhan Bungin,2013:128).

Dikumulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada, diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal dan melalui pengumpulan atau pengolahan data yang bersifat dokumentasi berupa dokumen pribadi, sebuah kelembagaan resmi.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

3.5.1 Observasi

Merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis, dan pengamatan secara langsung terhadap masalah yang terjadi dilapangan. (Imam Gunawan, 2016:160).

Peneliti melakukan observasi secara langsung mengenai perkembangan pendapatan Butik Pesona Batik dimasa Covid-19 Desa

3.5.2 Wawancara

Merupakan bentuk pengumpulan data yang paling sering digunakan dalam penelitian. Wawancara suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses Tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. (Imam Gunawan, 2016:160).

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sejumlah fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Biasanya berbentuk surat-surat, catatan harian, laporan, artefak, foto dan sebagainya. (Imam Gunawan, 2016:175).

3.6 Tahap-tahap Penelitian

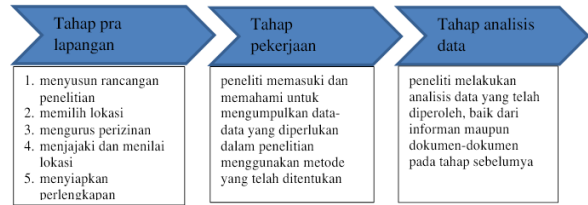
1. Tahap pra lapangan. Tahap pra lapangan ini peneliti harus melakukan menyusun rancangan penelitian, memilih lokasi penelitian, mengurus perizinan penelitian, menjajaki dan menilai lokasi penelitian, memilih dan memanfaatkan informan, menyiapkan perlengkapan penelitian.

2. Tahap pekerjaan lapangan. Tahap pekerjaan lapangan ini, peneliti memasuki dan memahami untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian menggunakan metode yang telah ditentukan.

3. Tahap analisis data. Tahap analisis data yaitu tahap di mana peneliti melakukan analisis data yang

telah diperoleh, baik dari informan maupun dokumendokumen pada tahap sebelumnya.(Umar Sidiq dan Moh. Miftahul Choiri, 2019:24-38).

Diagram 1.
Tahap-Tahap Penelitian



4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Lembaga

4.1.1 Sejarah Butik Pesona Batik

Sebuah kesuksesan tak terjadi begitu saja. Ada perjuangan dan proses panjang yang pasti dilewati sebelum bisa mencapai sebuah kesuksesan. Begitu pula dalam mencapai kesuksesan membangun sebuah usaha. Seperti kisah seorang ibu bernama ibu Heni Sukanto ini Penjahit sekaligus pemilik Butik Pesona Batik, sebuah usaha jasa jahit ini dulu mengawali usahanya dari hobi menjahit yang membawa ibu Heni Sukanto menjadi salah satu pengusaha sukses di bidang Butik batik. Walaupun tidak mendalami keahlian menjahit secara khusus, namun karena tumbuh di tengah keluarga yang suka menjahit maka ibu Heni Sukanto menjadi terbiasa melihat proses menjahit, dan membuatnya tertarik untuk mencoba menjahit sendiri yang kemudian menjadi hobi.

Diawali dari hobby dan menjahit sendiri, dari sekitar tahun 2012 Ibu Heni Sukanto menjahit hanya untuk keluarga, dan kerabat yang berlokasi dirumahnya yaitu di perumahan Pesona Pangrango Sukabumi, yang kemudian dijadikannya merek butiknya.

Usaha menjahitnya semakin lama semakin dikenal orang dan usahanya semakin berkembang, sehingga mempunyai tiga orang karyawan, hasil jahitannya semakin banyak peminat dan kemudian beliau mengontrak ruko untuk memperluas dan mempermudah pemasaran usahanya dengan nama Butik Pesona Batik.

Butik Pesona Batik pun semakin berkembang sehingga pada 11 Juli 2016 pindah ke Jalan Bhayangkara dengan ruko milik pribadi dengan 4 karyawan.

4.1.2 Visi Misi Butik Pesona Batik

4.1.2.1 Visi

“Menjadikan Butik Pesona Batik yang terkenal akan Keunikan dan kualitasnya”.

4.1.2.2 Misi

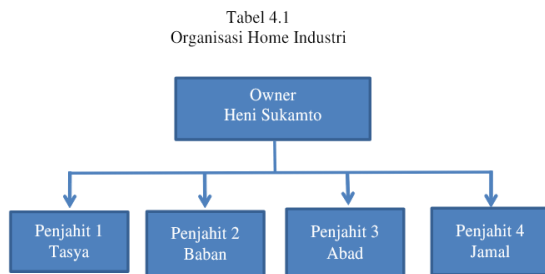
- 1) Membuat Pakaian yang berkualitas dan unik.
- 2) Melayani konsumen secara loyalitas.
- 3) Memaksimalkan omzet penjualan.

4.1.3 Situasi dan Kondisi Butik Pesona Batik

Butik Pesona Batik terletak di tengah kota yang cukup strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin, dekat dengan pusat perdagangan dan perkantoran terdapat *traffic* yang sangat tinggi. sehingga menciptakan pasar atau membawa konsumen melewati Butik Pesona Batik dan memperbesar kemungkinan mereka untuk berhenti kemudian berbelanja, atau minimal mengetahui keberadaan Butik Pesona Batik tersebut.

4.1.4 Struktur Organisasi Butik Pesona Batik

Suatu usaha pasti diperlukan struktur organisasi, maka terciptalah gambaran rencana sekelompok orang yang bekerjasama dalam hal pembagian tugas, dan tanggung jawab. berikut ini tabel organisasi Butik Pesona Batik.



Suatu bentuk organisasi dimana pelimpahan wewenang langsung secara vertikal dan sepenuhnya dari kepemimpinan terhadap bawahannya. *Owner* pemilik selaku pemilik perusahaan yang memiliki kekuasaan penuh dan tanggung jawab dalam perusahaan.

4.1.5 Produk yang Dijual di Butik Pesona Batik

Butik Pesona Batik memproduksi pakaian dan aksesoris yang dijahit secara eksklusif dan tidak diproduksi massal. menggunakan bahan-bahan premium, menyediakan aneka pakaian yang lebih unik dan berbeda dari yang kebanyakan ada dipasaran. Hal ini karena banyak konsumen yang menginginkan pakaian yang tidak ada yang menyamainya.

Butik Pesona Batik memproduksi serta menyediakan dan menjual berbagai macam bahan Batik dan pakaian yang ditujukan untuk para pria dan wanita. Pakaian yang dijual antara lain atasan seperti kemeja dan jas, bawahan seperti celana dan rok, serta dress, gaun pesta dan kebaya. Berbagai produk ini ditujukan untuk pria dan wanita yang ingin tampil *up to date* dan *fashionable*.

Bahan baku yang digunakan oleh Butik Pesona Batik untuk membuat pakaian merupakan bahan Batik yang berkualitas sehingga konsumen merasa nyaman saat menggunakan pakaian dari Butik Pesona Batik, bukan hanya nyaman dipakai, namun pakaian-pakaian yang diproduksi juga mengikuti trend dan keunikan sehingga konsumen dapat terlihat lebih modis dan lain dari yang lain. Desain yang dipilih butik adalah desain yang minimalis namun tetap menampilkan kesan keren dan *girly*. Pakaian di butik dijual secara *retail* (eceran) dan tidak dijual secara grosir.

4.1.6 Pemasaran

Bisnis pakaian seperti bisnis butik memang tergolong memiliki pangsa pasar yang luas dimana kebutuhan pakaian sangat penting bagi masyarakat. Konsumen butik memang tidaklah sulit, dengan berbagai gaya dan mode pakaian terkini yang disajikan di butik mampu menyedot perhatian banyak orang, mulai kalangan anak-anak hingga orang dewasa. Pemasaran bisnis butik bisa dilakukan dengan menghadirkan item dari butik yang tidak jadul dan *update*, pemasarannya dapat memanfaatkan promosi mode *fashion* dalam berpakaian butik dari media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, *instagram* dan lainnya, dapat pula menjalankan strategi pemasaran butik lewat menyebarkan berbagai brosur.

4.2 Temuan Penelitian

4.2.1 Penurunan Pendapatan Butik Pesona Batik

Sebelum adanya pandemi Covid-19 penjualan cukup pesat banyak pesanan Kain batik maupun pakaian jadi dari pengunjung yang berasal dari luar kota sebagai oleh-oleh dan cendra mata, juga pesanan lokal yang menginginkan model dan bahan yang unik untuk sekedar nongkrong di kafe atau bersilaturahmi kerumah kerabat dan teman. Banyak juga pesanan dari keluarga yang mengadakan pesta baik perkawinan, ulang tahun maupun hajatan-hajatan dan perayaan-perayaan lainnya

Wabah Covid-19 tidak hanya menyebabkan sesak napas pada manusia, tapi juga roda perekonomian masyarakat. Berbagai industri terkena efek buruk yang 'menyakitkan'. Salah satunya industri *fashion* Tanah Air. Adanya PSBB menyebabkan berbagai mall, restoran, kafe, tempat wisata ditutup dan terjadi perubahan gaya hidup manusia di rumah saja dan tidak lagi memikirkan penampilan.

Pesona Batik mengalami kemunduran karena pandemi COVID-19 sejak 2020. pemasaran berkurang tidak seperti tahun-tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor, berikut:

a. Penutupan toko. PSBB yang diterapkan oleh pemerintah mengharuskan masyarakat untuk tidak beraktivitas di luar rumah, Akibatnya pemilik butik tidak memiliki ruang untuk memasarkan produknya. Hal ini menyebabkan penurunan terhadap pendapatan butik Pesona Batik.

b. Dampak Covid-19 juga membuat masyarakat kehilangan pekerjaan akibat dari PHK. Akibatnya pendapatan masyarakat mulai mengalami penurunan, mengakibatkan turunnya permintaan terhadap produk fashion, yang mengakibatkan penurunan pendapatan Butik Pesona Batik.

c. Banyak industri industri pakaian yang mengalami gulung tikar akibat dari adanya pandemi Covid-19. Akibatnya tidak ada pemasok bahan pakaian yang didistribusikan ke butik yang membuat penghasilan Butik Pesona Batik menurun drastis sementara gaji karyawan harus tetap dibayarkan.

Hal ini diperkuat dengan data yang diperoleh peneliti melalui wawancara dengan pemilik Butik Pesona Batik. Adapun data pendapatan Butik Pesona Batik yang akan dipaparkan adalah data tahun 2020, yang dibedakan menjadi dua macam, antara lain:

a. Pendapatan Butik Pesona Batik sebelum Covid-19

Tabel 1.

Pendapatan Butik Pesona Batik sebelum Covid-19

Bulan	Pendapatan
Januari 2020	Rp. 13.500.000
Februari 2020	Rp. 13.450.000
Maret 2020	Rp. 12.930.000
Rata-rata	Rp. 13.293.333,3

b. Pendapatan Butik Pesona Batik setelah Covid-19

Tabel 2.

Pendapatan Butik Pesona Batik setelah Covid-19

Bulan	Pendapatan
April 2020	Rp. 7.600.000
Mei 2020	Rp. 7.470.000
Juni 2020	Rp. 7.250.000
Juli 2020	Rp. 7.800.000
Agustus 2020	Rp. 9.700.000
September 2020	Rp. 9.670.000

Oktober 2020	Rp. 9.000.000
November 2020	Rp. 9.200.000
Desember 2020	Rp. 9.800.000
Rata-rata	Rp. 8.610.000

c. Berikut nilai rata-rata dan perbandingan dari pendapatan Butik Pesona Batik

	Sebelum COVID-19	Sesudah COVID-19
Rata-rata Pendapatan	Rp. 13.293.333,3	Rp. 8.610.000
Persentase Kenaikan	0%	-35%

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa terjadi penurunan sekitar -35% pada tahap sesudah pandemi covid 19.

4.2.2 Pembahasan Data

Data yang telah dipaparkan di atas, dapat kita lihat bahwa pendapatan Butik Pesona Batik dibedakan menjadi dua macam yakni pendapatan sebelum pandemi, dan pendapatan setelah pandemi terjadi perbedaan yang cukup signifikan. Hal ini disebabkan karena Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) yang ditetapkan oleh pemerintah memberikan dampak terhadap sistem operasional Butik Pesona Batik mempengaruhi pendapatan menjadi tidak stabil. Adapun pembahasan mengenai data diatas adalah sebagai berikut:

a. Pendapatan sebelum pandemi

Sebelum pademi covid-19 melanda Indonesia tepatnya di bulan Januari hingga Maret pendapatan Butik Pesona Batik masih tergolong normal berkisar antara Rp13.00.000 sampai Rp.13.500.000 per bulan. Jika kita rata-rata kan pendapatan di bulan Januari hingga Maret adalah sebesar Rp.13.293.333,3. Aspek manajemen operasional, pemasaran dan sistem keuangannya masih berjalan dengan lancar, belum mengalami masalah, sehingga pendapatan yang diterima oleh Butik Pesona Batik masih tergolong normal.

b. Pendapatan setelah pandemi

Dapat dilihat di dalam tabel bahwa pendapatan bulan April mengalami kerugian sebesar Rp5.330.000 atau sekitar 41% dari pendapatan rata-rata sebelum pandemi

melanda dan terus berlanjut hingga bulan Desember, dari rata-rata ke sembilan bulan tersebut dapat kita lihat bahwa pendapatan Butik Pesona Batik hanya sekitar Rp. 8.610.000, sedangkan pendapatan normalnya sekitar Rp13.000.000 sampai Rp.13.500.000, Butik Pesona Batik mengalami penurunan sekitar -35% dari pendapatan normal yang disebabkan oleh Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) yang diterapkan pemerintah untuk mengatasi penyebaran virus Corona.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Butik Pesona Batik di Jalan Bhayangkara Kecamatan Gunung Puyuh Kota Sukabumi Jawabarat dapat ditarik kesimpulan bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak terhadap pendapatan di Butik Pesona Batik, dapat dilihat dari catatan data keuangan sebelum dan sesudah adanya Covid-19, sebelum adanya Covid-19, pendapatan Butik Pesona Batik tergolong normal dan sesudah adanya pandemi Covid-19 pendapatan Butik Pesona Batik Mengalami penurunan.

5.2 Saran

Hasil analisa penelitian, maka disarankan untuk mencoba strategi baru seperti:

- 1) Melakukan promosi dengan WhatsApp atau alat media sosial lainnya seperti Facebook, Instagram, TikTok dan lain sebagainya, dengan melakukan promosi di sosial media, maka cakupan pemasaran akan lebih luas sehingga berpotensi dapat meningkatkan penjualan.
- 2) Memberikan diskon atau memberikan hadiah pada pembelian tertentu.
- 3) Bekerja sama dengan menggunakan jasa I-comers

DAFTAR PUSTAKA

- Arifah A. Riyanto, (2003) Desain Busana. Bandung: Yapemdo
- Burhan Bungin, (3013) Metode Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Format-format Kuantitatif dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen, dan Pemasaran, 1 ed. Jakarta: Prenadamedia Group
- Eko Sugiarto, (2015) Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis, Yogyakarta: Suaka Media
- Fatmawati, Nur Arisah, A. T. A., Ahmad, M. I. S., & Hasan, M. (2021). Perilaku Ekonomi Rumah Tangga Pelaku UMKM Di Masa Pandemi Covid19.
- Harnanto, (2019) Dasar-dasar Akuntansi. Yogyakarta : Penerbit Andi.

- Imam Gunawan, (2016) Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik, 1 ed. Jakarta: Bumi Aksara
- Mamik, (2015) Metodologi Kualitatif, Sidoarjo: Zifatama Pulisher
- Nurlaila Hanum, (2017). Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Universitas Samudradi Kota Langsa. KJurnal Samudra Ekonomika
- Rulanti Satyodirgo, (1979) Pengelolaan Usaha. Jakarta : Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- Sadono Sukirno, (2015) Makro Ekonomi Teori Pengantar, ed 3 ed. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Sandu Siyoto, dan M. Ali Sodik, (2015) Dasar Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Literasi Media Publishing,
- Umar Sidiq dan Moh. Miftahul Choiri, (2019) Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan, Ponorogo: CV. Nata Karya.