

Dampak *Covid-19* pada UMKM Dapoer Bronsu di Blitar

¹Endah Masrunik¹, ^{*}Moh. Zaki Kurniawan, ¹Tri Wahyu Wijayanti

¹Fakultas Ekonomi Universitas Islam Balitar, Indonesia

²Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo, Indonesia

DOI: [10.46821/benchmark.v2i2.248](https://doi.org/10.46821/benchmark.v2i2.248)

ABSTRAK

Pandemi *covid-19* (*CoronaVirus*) sudah menjadi wabah yang menjangkiti hampir seluruh manusia di dunia. Bukan hanya kesehatan manusia saja yang diserang, namun pandemi *covid-19* juga menyerang dalam beberapa aspek seperti pendidikan, sosial, budaya, dan aspek ekonomi. Salah satu aspek ekonomi yang berdampak adalah UMKM. Padahal UMKM merupakan salah satu pendorong meningkatnya per-ekonomian suatu negara. Sehingga penelitian ini dilakukan untuk dapat mengetahui dampak *covid-19* pada UMKM khususnya pada usaha Dapoer Bronsu di Blitar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengambilan data dengan observasi dan wawancara. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pandemic *covid-19* membawa dampak positif pada usaha dapoer bronsu di blitar. Hal ini bisa di lihat dari meningkatnya jumlah pesanan maupun jumlah outlet serta meningkatnya jumlah penjualan. Hal ini memberikan dampak pada keuangan dapoer bronsu di blitar yaitu semakin meningkatnya pendapatan dan laba. Hal ini menandakan semakin baiknya kinerja keuangan dapoer bronsu.

Kata Kunci: *Covid-19*, Keuangan, Pendapatan.

ABSTRACT

The Covid-19 (*CoronaVirus*) pandemic has become an epidemic that infects almost all humans in the world. Not only human health is being attacked, but the COVID-19 pandemic has also attacked in several aspects such as education, social, cultural, and economic aspects. One of the economic aspects that have an impact is UMKM. Whereas UMKM are one of the drivers of increasing the economy of a country. So this research was conducted to find out the impact of covid-19 on MSMEs, especially on the finances of Dapoer Bronsu in Blitar. This study uses qualitative research methods with data collection techniques by observation and interviews. The results of this study indicate that the COVID-19 pandemic has had a positive impact on the Dapoer Bronsu business in Blitar. This can be seen from the increasing number of orders and the number of outlets as well as the increasing number of sales. This has an impact on the finances of Dapoer Bronsu in Blitar, namely the increasing income and profit. This indicates that the financial performance of Dapoer Bronsu is getting better.

Keywords: Covid-19, Finance, Income.



This is an open access article under the [CC-BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

PENDAHULUAN

Covid-19 merupakan virus yang menyerang sistem pernafasan dimana orang yang terjangkiti biasanya akan merasakan gejala awal yang ditandai dengan demam, batuk, pilek, radang tenggorokan, atau bahkan bisa menimbulkan gejala pneumonia yang akut, hingga sesak napas yang mengakibatkan penderita kesulitan untuk bernapas. Jenis virus baru ini bisa menyerang siapa saja, termasuk bayi, anak-anak, orang dewasa, dan bahkan orang yang sudah lanjut usia. Terlebih lagi bagi orang yang paling rentan terjangkiti virus *Covid-19* adalah orang yang telah lanjut usia diatas usia 50-60 tahun dan yang memiliki riwayat penyakit bawaan seperti sesak napas maupun penyakit dalam serius lainnya. Di berbagai wilayah di Indonesia, jumlah orang yang terjangkiti virus *Covid-19* hari demi hari terus bertambah bahkan banyak juga yang meninggal dunia karena tidak segera mendapat penanganan dengan cepat dan tepat, mengingat virus *Covid-19* merupakan penyakit baru (Sarmigi, 2020).

Banyak dampak yang ditimbulkan akibat adanya virus ini baik itu di Indonesia maupun negara lain. Dampak tersebut sangat berpengaruh terhadap perubahan ekonomi secara global, dan hal tersebut dapat dilihat dari kesulitan-kesulitan yang dialami pabrik serta perusahaan. Kesulitan tersebut berupa pengurangan aktivitas baik diluar maupun didalam serta meminimalisir perkumpulan. Hal tersebut diterapkan pemerintah, berharap agar meminimalisir adanya penyebaran dan memperburuk keadaan. Selain itu pemerintah memberikan wewenang agar dalam segala aktivitas selalu menerapkan protokol kesehatan seperti menggunakan masker pada saat ingin bepergian, yang telah ditentukan setiap negara.

Keseriusan pemerintah untuk mencegah penyebaran *Covid-19* di Indonesia adalah dengan membuat kebijakan baru seperti Keputusan Presiden (Keppres) Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Nonalam Penyebaran *Corona Virus Disease 2019 (Covid-19)* Sebagai Bencana Nasional. Tahapan awal yang dapat dilakukan untuk dapat meminimalisir penyebaran virus *Covid-19* dan mengurangi jumlah orang yang terjangkiti virus *Covid-19* adalah dengan memberlakukan peraturan protokol kesehatan 3 M, yaitu memakai masker, mencuci tangan dengan menggunakan sabun, dan menjaga jarak minimal 1 meter apabila berada dikeramaian (*social distancing*) (Sarmigi, 2020).

Untuk dapat memutus rantai penyebaran wabah pandemi *Covid-19*, pemerintah memberlakukan beberapa kebijakan seperti mengurangi kegiatan diluar rumah dan tidak membuat acara atau kegiatan yang mengumpulkan orang banyak atau menimbulkan kerumunan. Hal tersebut disebut dengan melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang telah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 21 Tahun 2020 yang merujuk pada UU Nomor 6 Tahun 2018 tentang karantina Kesehatan dengan kriteria jumlah kasus atau jumlah kematian akibat penyakit meningkat serta ada epidemiologis dengan kejadian serupa diwilayah atau negara yang lain. Dan melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang telah tertuang dalam Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 1 Tahun 2021 kepada seluruh kepala daerah Jawa dan Bali.

Dengan adanya berbagai macam kebijakan dari pemerintah seperti, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan tatanan kehidupan normal baru (New Normal), membuat berbagai aspek kehidupan terkena dampaknya, baik dari tingkat individu, kelompok, masyarakat, hingga perusahaan.

Selain itu juga berdampak pada aspek kesehatan, dan banyak sektor lainnya, seperti sektor pariwisata, sektor pendidikan sektor sosial budaya, dan sektor ekonomi. Karena adanya kebijakan-kebijakan pemerintah di masa pandemi membuat banyak perusahaan yang mengurangi pekerjanya dan banyak karyawan yang di PHK karena perusahaan menjadi sulit untuk berkembang. Dari banyaknya karyawan yang di PHK membuat pendapatan masyarakat menjadi berkurang hingga membuat daya beli masyarakat juga menurun. Hal ini akan mengancam pada perekonomian masyarakat termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Sarmigi, 2020).

Sehingga dengan adanya dampak ekonomi pada UMKM maka pemerintah berusaha menciptakan strategi agar UMKM mampu bertahan dan dapat meningkatkan keuntungan usahanya dengan tujuan untuk menstabilkan perekonomian Indonesia. Namun sebagian UMKM mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangannya, sehingga beberapa UMKM belum melakukan penyusunan laporan keuangan secara semestinya. Hal ini juga karena usahanya masih terlalu kecil.

Untuk mampu bertahan selama pandemi Covid-19, maka para pelaku UMKM juga perlu cermat dalam mengelola keuangan dan melakukan pengeluaran secara efisien dengan harapan memaksimalkan kinerja keuangan usaha. Pengelolaan keuangan yang baik berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, maka juga akan menghasilkan kinerja perusahaan yang baik pula (Suindari & Juniariani, 2020).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di UMKM Dapoer Bronsu Desa Minggirsari Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Dan penelitian ini dilakukan selama 3 bulan. Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu pendekatan penelitian kualitatif, dimana penelitian ini bertujuan untuk menganalisa suatu kejadian ataupun sesuatu yang sedang diteliti atau diamati dengan memanfaatkan beberapa metode alamiah yang kemudian penelitian tersebut akan diolah kembali dan dideskripsikan dalam bentuk susunan kata-kata dengan bahasa yang baku yang dapat dijadikan sebagai suatu laporan penelitian atas suatu objek (Moleong, 2018).

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan pada Produksi, penjualan, pemasaran dan penyusunan laporan keuangan di Dapoer Bronsu Kanigoro. Metode wawancara dilakukan dengan mewawancarai pemilik Dapoer Bronsu berkaitan dengan kegiatan di Dapoer Bronsu serta kondisi dapoer Bronsu sebelum dan sesudah Pandemi covid-19.

Analisis data merupakan suatu kegiatan pencarian, penyusunan dan peng-intrepestasian data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi atau catatan lapangan lainnya sehingga mudah dipahami ketika diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2016). Analisis data dalam penelitian ini diantaranya yaitu, reduksi data, data *display* dan *conclusion dravin*.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Covid-19 menjadi pandemi global yang sudah menjangkiti hampir seluruh dunia. Di Indonesia sendiri untuk dapat memutus rantai penyebaran pandemi *Covid-19*, pemerintah memberlakukan beberapa kebijakan seperti mengurangi kegiatan diluar rumah dan tidak membuat acara atau kegiatan yang mengumpulkan orang banyak atau menimbulkan kerumunan. Dengan adanya berbagai macam kebijakan dari pemerintah seperti, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan tatanan kehidupan normal baru (*New Normal*), membuat berbagai aspek kehidupan terkena dampaknya. Dampak tersebut bukan hanya menyerang dari segi kesehatan saja melainkan juga dari segi perekonomian yang menurun, dan dari menurunnya perekonomian ini, sektor UMKM yang sangat terkena dampaknya. Akan tetapi dampak yang ditimbulkan dari adanya wabah pandemi *Covid-19* tidak selalu *negatif*, ada juga dampak *positif*nya. Seperti halnya UMKM Dapoer Bronsu dimana sangat berdampak terhadap perkembangan usahanya.

Sesuai dengan penelitian Rizal dkk. (2021) bahwa pelaku usaha UMKM telah merasakan dampak yang cukup berat karena adanya pandemi *Covid-19*. Kebijakan baru yang diberlakukan oleh pemerintah seperti pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat, warga harus menghindari tempat-tempat yang dapat menimbulkan kerumunan, sehingga semua layanan harus beralih pada sistem *take away*. Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Nasruddin & Haq (2020) bahwa dari adanya peraturan pemerintah dengan diberlakukannya PSBB sangat dirasakan oleh pedagang yang sangat bergantung penjualan barang dagangannya. Dengan adanya PSBB ini mereka pun tidak bisa melakukan aktivitas sehari-hari, sehingga mereka tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarganya maupun kebutuhan sehari-harinya.

UMKM Dapoer Bronsu merupakan usaha yang didirikan pada bulan April 2019, dimana pada saat itu belum adanya pandemi *Covid-19*. Pada saat itu UMKM Dapoer Bronsu hanya menjual produk olahan rumahan berupa brownis kukus dan brownis panggang. Dikarenakan UMKM Dapoer Bronsu baru berdiri sehingga produk yang dihasilkan masih sepi peminatnya. Hanya orang-orang terdekat saja yang mengetahui usaha tersebut, seperti halnya tetangga sekitar, kerabat dan teman dekat. Dikarenakan lingkup penjualan yang masih kecil menyebabkan pendapatan akan penjualan juga tidak menentu. Bahkan dalam sehari tidak pasti ada penjualan yang dilakukan.

Sistem penjualan yang diterapkan di UMKM Dapoer Bronsu yaitu sistem *PreOrder* (PO) atau sistem pesanan. Dikarenakan penjualannya masih sedikit UMKM Dapoer Bronsu hanya membuat kartu pesanan saja, yang berisi nama pembeli, jumlah pesanan, produk yang diinginkan, dan alamat tujuannya. Jadi belum perlu untuk menyusun laporan keuangan secara rinci dan detail. Sistem penjualan pesanan atau *PreOrder* (PO) dipilih karena dinilai dapat meminimalisir adanya kerugian dan agar dapat menyesuaikan dengan selera pembeli. Jadi fokus utamanya untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas yang bisa diterima oleh semua kalangan.

Sesuai dengan yang dikemukakan oleh Rahayu dkk. (2020) bahwa Sistem penjualan yang diterapkan dalam UMKM dilakukan dengan cara *pre-order* atau pesanan dan tidak menyediakan *ready stock* konsumen harus melakukan pemesanan terlebih dahulu ketika periode *pre-order* berlangsung melalui kontak *Whatsapp* atau melalui

Instagram yang telah tercantum. Hal ini dikarenakan selera masyarakat yang berbeda-beda jadi penjualan dapat disesuaikan dengan selera konsumen.

UMKM Dapoer Bronsu memperluas jangkauan penjualan produk dan pengenalan *brandnya* yaitu dengan membuka *reseller* melalui sosial media berupa *instagram* yang dibuat khusus untuk memposting hasil produk-produknya. Sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Rukka dkk. (2018) bahwa ada dua cara yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam menyampaikan produknya kepada pelanggan, yang pertama yaitu penjualan langsung kepada konsumen dan yang kedua adalah penjualan yang dilakukan melalui *reseller* dan distributor untuk memperluas pasar penjualan produk. Penjualan yang dilakukan secara langsung kepada pelanggan dilakukan di lokasi tempat produksi, hal ini bertujuan agar pelanggan dapat langsung berkunjung atau mungkin dengan memanfaatkan fasilitas *delivery order* yang telah disediakan oleh perusahaan. Sedangkan penjualan yang dilakukan melalui *reseller* dan *distributor* dilakukan melalui jalinan kerjasama dengan beberapa pihak ataupun dengan perusahaan mitra.

Meningkatnya penjualan serta minat konsumen yang diakibatkan oleh banyaknya jumlah *reseller* membuat pemilik UMKM Dapoer Bronsu memberanikan membuka *outlet* atau toko di tengah pandemi *Covid-19*. Selain itu dikarenakan meningkatnya penjualan UMKM Dapoer Bronsu berhasil menciptakan menu baru yaitu *dissert box* serta kripik brownis. Hal ini merupakan suatu tanggapan dari permintaan bisnis yang diinginkan oleh konsumen agar bisa mendapatkan kepercayaan konsumen untuk menarik minat konsumen dalam membeli produknya dengan memaksimalkan penjualan secara online dengan tetap menerapkan protokol kesehatan.

Sependapat dengan yang dikemukakan oleh Ezizwita & Sukma, (2021) bahwa di masa pandemi *Covid-19* banyak konsumen yang mulai beralih ke pembelian secara online, konsumen kini menjadi jauh lebih memperhatikan faktor kesehatan termasuk dalam hal memilih makanan, dimana konsumen menginginkan makanan dengan kemasan yang lebih *higienis*.

Meningkatnya penjualan produk dari UMKM Dapoer Bronsu memicu dilakukan pencatatan laporan keuangan. Laporan keuangan yang disusun oleh UMKM Dapoer Bronsu masih sederhana, sesuai pengetahuan akuntansi yang masih sedikit, sejalan dengan penelitian Siagian & Indra (2019) yang menyatakan bahwa pengetahuan akuntansi yang sederhana memicu penyusunan laporan keuangan yang sederhana juga, namun sudah bisa menggambarkan kondisi keuangan usaha. Sehingga hanya laporan yang memperhitungkan laba atau rugi yang diperoleh oleh UMKM saja yang disusun. Sependapat juga dengan yang dikemukakan oleh Suindari & Juniariani (2020) bahwa meskipun dalam penelitian yang dilakukan laporan keuangan belum lengkap namun pemilik sekaligus pengelola cukup paham dengan laporan keuangan dan dapat mengetahui laba/rugi dari usahanya. Berikut merupakan laporan laba/Rugi UMKM dapoer Bronsu (Tabel 1).

Tabel 1

Laporan Laba-rugi Dapoer Bronsu Periode Oktober-Desember 2020

| | | |
|-----------------------------|--------------|-----------------------|
| Penjualan | | |
| Oktober | Rp22,020,000 | |
| November | Rp28,840,000 | |
| Desember | Rp37,530,000 | |
| Total Penjualan | | Rp88,390,000 |
| Harga Pokok Penjualan (HPP) | Rp46,500,000 | |
| | | <u>(Rp46,500,000)</u> |
| Laba Kotor | | Rp41,890,000 |
| Beban Operasional: | | |
| Beban Gaji Markting | Rp3,000,000 | |
| Beban Gaji Kasir | Rp6,000,000 | |
| Beban Iklan | Rp3,750,000 | |
| Biaya angkut | Rp1,250,000 | |
| Total Beban Operasional | | (Rp14,000,000) |
| Laba Bersih | | Rp27,890,000 |

Sumber: Laporan Laba Rugi UMKM Dapoer Bronsu

Tabel 2

Laporan Laba-Rugi Dapoer Bronsu Periode Januari- Maret 2021

| | | |
|-----------------------------|--------------|-----------------------|
| Penjualan | | |
| Januari | Rp44,234,000 | |
| Februari | Rp40,904,000 | |
| Maret | Rp41,509,000 | |
| Total Penjualan | | Rp126,647,000 |
| Harga Pokok Penjualan (HPP) | Rp54,000,000 | |
| | | <u>(Rp54,000,000)</u> |
| Laba Kotor | | Rp72,647,000 |
| Beban Operasional: | | |
| Beban Gaji Markting | Rp3,000,000 | |
| Beban Gaji Kasir | Rp6,000,000 | |
| Beban Iklan | Rp4,500,000 | |
| Biaya angkut | Rp1,500,000 | |
| Total Beban Operasional | | (Rp15,000,000) |
| Laba Bersih | | Rp57,647,000 |

Sumber: Laporan Laba Rugi UMKM Dapoer Bronsu

Tabel 3
Laporan Laba-Rugi Dapoer Bronsu periode April-Juni 2021

| | | |
|-----------------------------|--------------|-----------------------|
| Penjualan | | |
| Oktober | Rp34,330,000 | |
| November | Rp49,560,000 | |
| Desember | Rp39,585,000 | |
| Total Penjualan | | Rp123,475,000 |
| Harga Pokok Penjualan (HPP) | Rp54,000,000 | |
| | | <u>(Rp54,000,000)</u> |
| Laba Kotor | | Rp69,475,000 |
| Beban Operasional: | | |
| Beban Gaji Markting | Rp3,000,000 | |
| Beban Gaji Kasir | Rp6,000,000 | |
| Beban Iklan | Rp4,500,000 | |
| Biaya angkut | Rp1,500,000 | |
| Total Beban Operasional | | (Rp15,000,000) |
| Laba Bersih | | Rp54,475,000 |

Sumber: Data Diolah

Dari laporan laba rugi diatas, dapat diketahui jika pendapatan yang diperoleh UMKM Dapoer Bronsu setelah mendirikan toko atau outlet selama pandemic *Covid-19* semakin meningkat. Keberadaan toko atau outlet ini menjadikan UMKM Dapoer Bronsu lebih di kenal masyarakat luas serta mudah untuk di ketahui lokasinya, hal ini sejalan dengan penelitian Biantoro (2021) dimana lokasi menjadi penentu suatu keberhasilan atau kegagalan suatu usaha, karena lokasi usaha tersebut melayani konsumen akhir sehingga harus mudah di jangkau oleh konsumen. Laba yang diterima UMKM Dapoer Bronsu selama bulan oktober 2020 hingga Juni 2021 sebesar Rp 140.012.000. Dalam waktu Sembilan bulan UMKM Dapoer Bronsu dapat memperoleh laba yang cukup besar jika dibandingkan dengan penjualan yang dilakukan sebelum adanya toko disaat pandemic *Covid-19*. Sekarang UMKM Dapoer Bronsu dalam sehari dapat menjual lebih dari 50 pcs. Berbeda dengan penjualan yang dilakukan sebelum pandemic *Covid-19* yang dimana seharipun penjualan tidak tentu terjadi. Karena UMKM Dapoer Bronsu belum begitu dikenal masyarakat keberadaan toko atau outlet belum ada. Sehingga apabila konsumen ingin memproduksi produk tersebut sulit untuk ditemukan. Sehingga keberadaan toko atau outlet menjadi hal yang menentukan terjadinya penjualan. Penjualan akan semakin meningkat dengan keberadaan lokasi usaha yang mudah ditemukan atau di akses. Hal ini sependapat dengan penelitian Hidayat & Zuliarni, (2014) bahwa lokasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Hal tersebut membuktikan bahwa pandemic *Covid-19* juga memberikan dampak positif untuk sebuah usaha bukan hanya dampak negatif. Karena adanya pandemic *Covid-19* membuat masyarakat meminimalisir kontak fisik satu sama lain, sehingga masyarakat lebih mengutamakan belanja maupun membeli keperluan apapun secara online, seperti halnya peminat brownis UMKM Dapoer Bronsu. Jadi, meskipun

di outlet terlihat sedikit ada pembeli yang berkunjung, namun dibalik semua itu penjualan secara online sangat meningkat.

Berbeda dengan pendapat yang dikemukakan oleh Sarmigi (2020) bahwa virus *Covid-19* yang mewabah di Indonesia sekarang merupakan salah satu bencana yang secara tidak langsung berdampak terhadap perkembangan UMKM. Saat pandemi covid 19 ini, banyak pelaku UMKM yang terhenti melakukan proses produksi usahanya, hal ini dikarenakan adanya penurunan penjualan. Selain itu, perbedaan pendapat juga dikemukakan oleh Ezizwita & Sukma, (2021) dimana banyak pelaku bisnis kuliner yang pada masa pandemi seperti ini malah terpaksa harus mengurangi jumlah karyawannya, karena mengalami dampak penurunan penjualan yang cukup signifikan yang menyebabkan menurunnya jumlah pemasukan, kesulitan membeli dan mendapatkan bahan baku karena adanya pembatasan, serta pengeluaran biaya tambahan yang digunakan untuk menerapkan protokol kesehatan bagi yang menjalankan usaha secara *offline*. Serta perbedaan pendapat dikemukakan oleh Suryani (2020) dimana dalam penelitiannya akibat adanya pandemic *Covid-19* banyak UMKM mengalami yang penurunan pendapatan yang terus menerus yang membuat modal tidak bisa berputar dengan baik karena harga bahan baku yang terus naik sedangkan disisi lain harus tetap bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Selain memberikan dampak *positif* ada juga dampak *negatif* yang ditimbulkan dari adanya pandemi Covid-19. Dampak *negatif*nya adalah keterlambatan bahan baku dan bahan penolong seperti halnya kemasan brownis yang harus dipesan terlebih dahulu diluar daerah. Dan mengurangi orang datang atau berkunjung ke *outlet*nya sehingga omset kedatangan pengunjung menjadi menurun karena adanya kebijaksanaan seperti PSBB dan PPKM, padahal pemilik memiliki ekspektasi yang lebih. Karena kalau tidak ada pembatasan pasti akan banyak anak muda yang berkunjung untuk nongkrong dan ngopi, berkumpul untuk membuat acara bersama keluarga, teman, maupun kelompok, atau mungkin hanya sekedar datang untuk membeli. Selain itu, dampak negatif lainnya adalah keinginan untuk membuka *franchise* dan cabang diluar kota yang belum dapat terealisasi karena masih adanya PPKM.

SIMPULAN

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa *Covid-19* memberikan dampak pada perkembangan UMKM Dapoer Bronsu. Hal ini bisa dilihat dari peningkatan penjualan Produk UMKM Dapoer Bronsu yang berupa brownis kukus dan brownis panggang, serta meningkatnya laba. Selain itu di masa pandemi *Covid-19* ini UMKM Dapoer Bronsu mampu mengembangkan varian produk baru berupa disert box dan kripik brownis, membuka toko atau outlet, bertambah banyaknya reseller yang bergabung serta mulai menyusun laporan keuangan berupa laporan laba-rugi.

DAFTAR PUSTAKA

- Amani, T. (2018). Penerapan SAK-EMKM Sebagai Dasar Penyusunan Laporan Keuangan UMKM (Studi Kasus di UD Dua Putri Solehah Probolinggo). *Assets : Jurnal Ilmiah Ilmu Akuntansi, Keuangan dan Pajak*, 2(2), 12–20.

- Anggraeni, F. D., Hardjanto, I., & Hayat, A. (2013). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal Dan Potensi Internal. *Jurnal Administrasi Publik*, 1(6), 1286–1295.
- Biantoro, R. (2021). Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Martabak BAPR. *Performa*, 6(1), 40–49. <https://doi.org/10.37715/jp.v6i1.1911>
- Ezizwita, & Sukma, T. (2021). Dampak Pandemi *Covid-19* Terhadap Bisnis Kuliner dan Strategi Beradaptasi di Era New Normal. *Bisnis Dharma Andalas*, 23(1), 51–63.
- Hidayat, R. T., & Zuliarni, S. (2014). Pengaruh Lokasi Usaha pada Volume Penjualan (Survei pada UD Anis Berkat Teluk dalam Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 9(2), 92–100.
- Jusup, A. H. (2012). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Bagian Penerbitan Sekolah tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Moleong, L. J. (2018). Metodologi Penelitian Kualitatif, cet. In XI. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nasruddin, R., & Haq, I. (2020). Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Masyarakat Berpenghasilan Rendah. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(7). <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i7.15569>
- Rahayu, F., Barkah, C., Chan, A., & Wulan Tresna, P. (2020). Analisis Kepuasan Konsumen terhadap Produk Sambal Kemasan untuk Formulasi Perbaikan Strategi Produk. *BISMA: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 14(2), 133–139.
- Rizal, M., Afrianti, R., & Abdurahman, I. (2021). Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) bagi Pelaku Bisnis *Coffe shop* pada Masa Pandemi Terdampak *COVID-19* di Kabupaten Purwakarta. *Jurnal Inspirasi*, 12(1), 97–105.
- Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2012). Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi Sak Etap. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1–21. <https://doi.org/10.21002/jaki.2012.01>
- Rukka, R. M., Busthanul, N., & Fatonny, N. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam (*Amaranthus Hybridus*) dengan Pendekatan Business Model Kanvas: Studi Kasus pada CV. OAG di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(1), 41–54.

- Sarmigi, E. (2020). Analisis Pengaruh *Covid-19* terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci. *Al-Dzahab*, 1(1), 1–17.
- Siagian, A. O., & Indra, N. (2019). Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap Laporan Keuangan. *Syntax Literate : Jurnal Ilmiah Indonesia*, 4(12), 17–35.
- Sugiyono, P. D. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. *Alfabeta, CV*.
- Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020). Pengelolaan Keuangan, Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran dalam Mengukur Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148–154. <https://doi.org/10.22225/kr.11.2.1423.148-154>
- Sulistiyowati, Y. (2017). Listing Registration of SME Financial Reporting (A Case Studi in Malang). *Referensi : Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 5(2), 49–55.
- Suryani, E. (2020). Analisis Dampak *Covid-19* terhadap UMKM (Studi Kasus: *Home Industri Klepon* di Kota Baru Driyorejo). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(3), 1–4.
- Suwardjono. (2015). *Teori Akuntansi Perekayasaan Laporan Keuangan, Edisi 3*. BPFE.