PENDAPATAN PENGUSAHA BATIK DI PASAR BERINGHARJO YOGYAKARTA PADA MASA PANDEMI COVID-19

Oleh:

Faiza Shafa Prasta

18313025

FAKULTAS BISNIS EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

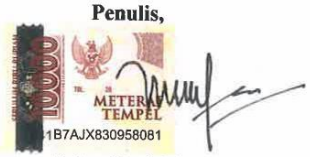
2021

LEMBAR PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini Saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan Saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku"

Yogyakarta, 7 Juni 2022

Penulis,



Faiza Shafa Prasta

HALAMAN PENGESAHAN

PENDAPATAN PENGUSAHA BATIK DI PASAR BERINGHARJO YOGYAKARTA PADA MASA PANDEMI COVID-19

SKRIPSI

Ditulis Oleh:

Nama	: Faiza Shafa Prasta
Nomor Mahasiswa	: 18313025
Program Studi	: Ilmu Ekonomi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 7 Juni 2022

Dosen Pembimbing,

Jannahar Saddam Ash Shidiqie, S.E.I., M.E.K.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat rahmat dan hidayat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Tugas Akhir ini dengan judul "**Pendapatan Pengusaha Batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta pada Masa Pandemi Covid-19"** sebagai salah satu syarat untuk mencapai derajad sarjana strata 1 (S1) pada Program Studi Ekonomi Pembangunan Program Sarjana Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis merasakan mendapatkan bantuan dari berbagai pihak berupa pengarahan, perhatian dan bimbingan. Oleh karena itu, pada kesempatan yang baik ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT dengan segala rahmat serta karunia-Nya yang memberikan kekuattan bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
3. Prof. Dr. Jaka Sriyana, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Dr. Sahabudin Sidiq, MA. selaku Ketua Prodi Ekonomi Pembangunan Program Sarjana Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Jannahar Saddam Ash Shidiqie, S.E.I., M.E.K. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan masukan dan memberikan dukungan serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Abdul Hakim, S.E., M.Ec., Ph.D. sebagai dosen pembimbing akademik.

7. Seluruh dosen dan staff akademik Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia untuk semua ilmu dan bimbingan yang telah diberikan dan membantu memberikan fasilitas selama kuliah di Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
8. Orang tua tercinta, bapak Alm. Drs. Eka Heru Prasetya dan Dwi Rita Surawandari, S.Pd. yang senantiasa mendoakan, mencurahkan kasih sayang, motivasi, nasihat serta dukungan baik secara moral maupun finansial.
9. Kedua adik saya, Faiq Razzany Prasta dan Farah Nazhira Prasta yang meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah dan menemani proses pengambilan data.
10. Mas Ghalih Jati Pangestu yang selalu mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, motivasi serta menemani dalam penyusunan skripsi dan selalu memberikan dorongan supaya penulis segera menyelesaikan skripsi ini.
11. Aulia Herdanti Nugroho yang selalu siap sedia membantu dan meluangkan waktunya disela-sela kesibukannya.
12. Khoirun Nisa' yang selalu menghibur, menemani dan memberikan dukungan.
13. Dian Adhe Rinatta yang telah meluangkan waktunya untuk menemani proses pengambilan data.
14. Pihak Pasar Beringharjo Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan bagi peneliti untuk dapat melangsungkan penelitian dan memperoleh data, terutama kepada bapak Aroni Fasah selaku koordinator pasar Beringharjo

Yogyakarta dan teman saya Dicky Ardian yang telah meluangkan waktunya untuk membantu proses memperoleh data.

15. Teman-teman saya semasa kuliah RR. Rochdiana Nur BP, Derinda Febrianti dan Andiene Nurun Putri yang telah banyak memberikan bantuan moral dalam penyelesaian perkuliahan.
16. Teman-teman Krema LEM FBE UII, Maya, Rifqi, Leo, Diah, Jidil atas dukungan, pengalaman dan semangat yang sudah diberikan.
17. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
18. Dan terimakasih untuk diri sendiri yang telah sabar melewati semua ujian sampai detik ini.

Penulis mohon maaf atas segala kesalahan yang pernah dilakukan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk mendorong penelitian-penelitian selanjutnya.

Yogyakarta, 7 Juni 2022

Faiza Shafa Prasta

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang cukup signifikan pada semua bidang aktivitas masyarakat. Salah satu sektor yang terkenda dampak cukup besar adalah pariwisata, sehingga masyarakat yang menggantungkan hidupnya pada aktivitas wisata juga ikut merasakan dampak yang sangat besar. Salah satu pihak yang merasakan dampak tersebut adalah penjual batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta yang selama sebagian besar pembelinya adalah wisatawan. Penelitian ini, bertujuan untuk mengetahui pendapatan pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta pada masa pandemi Covid-19. Pengambilan data penelitian dilakukan dengan metode survei kepada 66 orang pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta yang terpilih sebagai sampel melalui metode *simple random sampling*. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dan dijabarkan dengan menggunakan metode kuantitatif deskriptif dan kualitatif. Dari hasil penelitian, diperoleh hasil dimana seluruh pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta merasakan dampak pandemi Covid-19 berupa penurunan pendapatan, kemudian faktor pendukung terbesar yang dirasakan pedagang untuk meneruskan usahanya adalah lokasi usaha. Selain itu, pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta melakukan beberapa usaha untuk dapat tetap menjaga kegiatan usahanya, seperti berusaha mendapatkan bantuan dari pemerintah, mendapatkan bantuan dari lembaga keuangan, dan menjual produknya dengan harga yang masih dapat dijangkau oleh daya beli konsumen di masa Pandemi Covid-19.

Kata kunci: *pedagang batik, pandemi Covid-19, pendapatan, dampak*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

LEMBAR PERTAYATAAN BEBAS PLAGIARISME ..... Error! Bookmark not defined.

HALAMAN PENGESAHAN ..... **ii**

KATA PENGANTAR ..... **iv**

ABSTRAK ..... **vii**

DAFTAR ISI ..... **viii**

BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 3
C. Batasan Masalah 4
D. Tujuan 4
E. Manfaat 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA **6**
A. Kajian Pustaka 6
B. Landasan Teori 8
C. Kerangka Pemikirian 21
D. Hipotesis 21

BAB III METODOLOGI PENELITIAN **23**
A. Jenis Penelitian 23
B. Objek, Waktu, dan Lokasi Penelitian 23
C. Populasi dan Sampel 23
D. Pengukuran dan Definisi Operasional Variabel 24
E. Metode Pengumpulan Data 25
F. Metode Analisis Data 25

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN **28**
A. Karakteristik Responden 28
B. Deskripsi variabel 30
C. Hasil dan Pembahasan 32

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN **40**
A. Kesimpulan 40
B. Saran 40

DAFTAR PUSTAKA **41**

LAMPIRAN **44**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penyebaran dari virus corona yang menyerang manusia atau sering disebut dengan Covid-19 telah ditetapkan sebagai pandemi dunia oleh *Word Health Organization* (WHO). Pandemi Covid-19 tercatat pertama kali terjadi di Indonesia pada Februari 2020 dengan kasus pertama di daerah Kemang, Jakarta setelah teridentifikasi di Wuhan, China di bulan November 2019 dan telah menelan korban meninggal dunia lebih dari 4.000 jiwa dengan total kasus lebih dari 80.000 kasus yang ditemukan di seluruh China hingga berakhir pada Maret 2020. Wabah tersebut mulai menyebar ke negara lainnya pada Desember 2019 (Sinaga dan Purba, 2020). Virus corona ini menyerang sistem pernapasan dan menurut WHO penularan virus corona ini bisa melalui percikan *droplet*, transmisi udara, transmisi permukaan dan limbah manusia. Langkah yang dilakukan oleh Pemerintah Indonesia sebagai penanganan penyebaran virus tersebut salah satunya adalah dengan menganjurkan untuk masyarakat melakukan *physical distancing* dan Pemerintah memberlakukan kebijakan pembatasan kegiatan atau sering disebut dengan PSBB.

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini dilakukan dengan cara membatasi dan menghindari tempat yang ramai seperti pusat perbelanjaan, kantor, tempat ibadah dan sekolah. Pembatasan tersebut menjadi salah satu cara utama untuk meningkatkan efektivitas dari penanganan pemutusan rantai Covid-19. Pembatasan tersebut sangat penting untuk diterapkan dikarenakan serangan dari Covid-19 dapat terjadi kapanpun, dimanapun, dan kepada siapapun. Virus tersebut sangat berbahaya bagi orang yang sudah berusia lanjut karena virus akan menyerang sistem imunitas dan akan berakibat fatal pada penderita dengan imunitas yang rendah, seperti penderita dengan penyakit bawaan atau penderita dengan usia lanjut (Seran dan Herak, 2021). Selain tingkat bahaya yang cukup tinggi untuk penderita tertentu, Covid-19 juga menyebar dengan sangat cepat, sehingga dibutuhkan waktu yang cukup singkat untuk menyebar di 34 provinsi di Indonesia (Harirah dan Rizaldi, 2020). Hal tersebut dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang tepat dan cepat bagi pemerintah Indonesia, sehingga ditetapkan aturan PSBB di seluruh Indonesia. Di dalam kebijakan tersebut, pemerintah membatasi kegiatan masyarakat di luar rumah yang mengakibatkan

berkerumun, seperti bekerja, bersekolah, beribadah dan berkegiatan sosial hingga mengakibatkan pengurangan aktivitas manusia secara besar-besaran.

Akan tetapi, pembatasan akibat adanya Covid-19 yang dilakukan juga berdampak sangat buruk bagi perekonomian, tidak hanya perekonomian di Indonesia, tetapi juga dunia (Azamfirei, 2020; Sarni dan Sidayat, 2020). Hal tersebut dikarenakan pembatasan aktivitas manusia akan berdampak secara langsung pada perekonomian, karena aktivitas manusia adalah sumber ekonomi (Sarni dan Sidayat, 2020). Penerapan kebijakan PSBB menyebabkan akses untuk keluar kota banyak yang ditutup dan banyak tempat wisata yang ditutup. Sehingga, dampak negatif dari PSSB di dalam perekonomian sangat dirasakan pada penggerak wisata dan pihak lainnya yang menggantungkan mata pencaharian di sektor wisata, seperti pedagang batik pada kawasan Pasar Beringharjo Yogyakarta.

Dampak perekonomian tidak hanya dirasakan secara langsung oleh pedagang atau penggerak jasa usaha lainnya yang bergantung pada aktivitas di luar rumah, tetapi juga telah terbukti dengan penurunan pertumbuhan perekonomian Indonesia yang menurun dari 5,3% menjadi 2% pada tahun 2020 (Hadiwardoyo, 2020). Dari penurunan pertumbuhan ekonomi tersebut, terlihat bahwa pada masa pandemi Covid-19 ini pedagang dan pemilik usaha lainnya sangat sulit bertahan. Dinas Pariwisata Daerah Istimewa Yogyakarta sendiri melansir bahwa terjadi penurunan drastis pengunjung wisata ke Daerah Istimewa Yogyakarta, tidak terkecuali kawasan Malioboro yang biasanya dipadati oleh pengunjung. Selain itu, pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta juga sempat melakukan penutupan kawasan wisata, sehingga berdampak sangat buruk pada pedagang dan pemilik usaha lainnya. Saat ini, kawasan wisata di Daerah Istimewa Yogyakarta sudah mulai dibuka meskipun masih harus sesuai dengan aturan atau protokol kesehatan yang berlaku dan pembatasan jumlah pengunjung di kawasan-kawasan tertentu.

Batik merupakan salah satu oleh-oleh khas Daerah Istimewa Yogyakarta, terutama ketika wisatawan berkunjung di kawasan Malioboro. Di kawasan tersebut terdapat berbagai macam jenis batik dengan berbagai macam harga dan kualitas. Selain menjadi oleh-oleh khas, batik juga menjadi salah satu budaya Indonesia yang kini telah diakui oleh UNESCO, sehingga harus dijaga kelestariannya. Maka dari itu, batik menjadi salah satu komoditas penting di Indonesia, terutama pada sektor pariwisata

yang saat ini sedang digalakkan untuk dapat meningkatkan perekonomian masyarakat di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pasar Beringharjo menjadi salah satu pusat perbelanjaan oleh-oleh khas Yogyakarta. Pasar Beringharjo menampung kurang lebih 6.000 pedagang dengan total 5.441 kios atau los, selai itu pada masa sebelum pandemi, Pasar Beringharjo memiliki jumlah pengunjung harian mencapai 16.000 pengunjung yang berasal dari penduduk lokal, wisatawan lokal, hingga wisatawan manca negara (Pangestu, 2020). Hal tersebut membuat Pasar Beringharjo menjadi salah satu pusat perputaran ekonomi di Daerah Istimewa Yogayakarta.

Pentingnya batik sebagai salah satu komoditas unggulan sektor perdagangan dan Pasar Beringharjo Yogyakarta di Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu pusat perekonomian di Daerah Istimewa Yogyakarta membuat peneliti tertarik untuk menjadikan pedagang batik di kawasan Pasar Beringharjo Yogyakarta menjadi fokus dalam penelitian ini. Pedagang di dalam penelitian ini merupakan pedagang yang termasuk ke dalam kategori UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Pemilihan UMKM sebagai fokus di dalam penelitian juga didasarkan pada peran dari UMKM sebagai penggerak ekonomi mikro yang berdampak besar secara nasional (Hanoatubun, 2020). Sehingga, dampak pada UMKM juga dimungkinkan akan membawa dampak pada perekonomian nasional.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, dapat dipahami bahwa terjadinya pandemi Covid-19 memberikan dampak yang luar biasa bagi perekonomian, tidak hanya secara lokal tetapi juga global. Penerapan PSBB juga memberikan dampak yang sangat terasa bagi pihak yang menggantungkan pendapatannya pada sektor wisata ataupun perdagangan. Berdasarkan dari permasalahan tersebut, peneliti berniat untuk melaksanakan penelitian berjudul "Pendapatan Pengusaha Batik Di Pasar Beringharjo Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah yang ditetapkan adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana pengaruh pandemi Covid-19 pada pendapatan pedagang batik di Pasar Beringharjo?

2. Faktor apa sajakah yang mendukung usaha batik di Pasar Beringharjo di masa pandemi Covid-19 dari segi pendapatan?
3. Usaha apa sajakah yang dilakukan oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo untuk tetap bisa melangsungkan usahanya pada masa pandemi Covid-19 yang sedang terjadi?

C. Batasan Masalah

Sebuah penelitian pasti memiliki batasan-batasan tertentu agar dapat mencapai tujuan dengan baik, maka dari itu penelitian ini juga menentukan berbagai batasan-batasan masalah seperti berikut.

1. Penelitian ini memiliki tujuan untuk dapat mengetahui dampak dari pandemi Covid-19 pada pendapatan para pedagang batik di Pasar Beringharjo, sehingga pengaruh lainnya pada pendapatan tidak teridentifikasi
2. Penelitian difokuskan untuk mengetahui faktor-faktor pendukung usaha para pedagang batik di Pasar Beringharjo pada masa pandemi, sehingga hasil penelitian dapat berbeda jika dilakukan di masa bukan pandemi.
3. Deskripsi usaha-usaha yang dilakukan oleh para pedagang batik di Pasar Beringharjo adalah usaha-usaha untuk tetap dapat menjalankan kegiatan usahanya pada masa pandemi Covid-19, sehingga usaha-usaha yang mereka lakukan mungkin berbeda di luar masa pandemi.

D. Tujuan

Berdasarkan pada rumusan masalah dan batasan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini ditetapkan sebagai berikut.

1. Menganalisis dampak dari pandemi Covid-19 pada pendapatan pedagang batik di Pasar Beringharjo.
2. Menganalisis faktor pendukung usaha para pedagang batik di Pasar Beringharjo di masa pandemi Covid-19.
3. Untuk mendeskripsikan usaha-usaha yang dilakukan oleh para pedagang batik di Pasar Beringharjo untuk melangsungkan usahanya pada masa pandemi Covid-19.

E. Manfaat

Sebuah pekerjaan atau penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat setelah selesai dilaksanakan, maka dari itu diharapkan penelitian ini juga dapat memberikan manfaat untuk berbagai macam pihak seperti berikut.

1. Untuk Peneliti

   Diharapkan penelitian ini dapat memberi pengetahuan serta wawasan peneliti dan pembaca mengenai pengaruh pandemi Covid-19 terhadap pendapatan para pedagang batik di Pasar Beringharjo dan peluang usaha batik di Pasar Beringharjo pada era terjadinya pandemi Covid-19.

2. Untuk Pemerintah

   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan atau gambaran untuk Pemerintah dalam menentukan kebijakan atau upaya terutama dalam menanggulangi dampak dari pandemi Covid-19 terhadap para pedagang batik di Pasar Beringharjo.

3. Untuk Pedagang Batik di Pasar Beringharjo

   Diharapkan penelitian ini dapat memberi dan menyediakan informasi yang bermanfaat untuk melanjutkan atau mengembangkan usaha yang dimiliki

4. Untuk Peneliti Selanjutnya

   Penelitian ini diharap dapat dijadikan sumber atau bahan rujukan serta informasi terkait dengan peluang usaha batik di era pandemi Covid-19 di Pasar Beringharjo.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

Peneliti melakukan kajian pada beberapa pustaka yang berkaitan dengan studi yang akan dilaksanakan. Pustaka yang dikaji adalah penelitian-penelitian terdahulu yang telah ada seperti terurai pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Penelitian terdahulu

No	Peneliti, Tahun, Judul	Alat Analisis dan Hasil Analisis
1.	Roneen Harel (2021): *The Impact of COVID-19 on Small Businesses' Performance and Innovation*	Penelitian ini bertujuan unguk mengetahui bagaimana dampak dari pandemi Covid-19 di kinerja dan inovasi bisnis. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara 50 manager perusahaan atau pemilik usaha. Analisis data dilakukan secara deskriptif untuk informasi terkait dengan karakteristik usaha dan analisis t-independent tes dilakukan untuk mengetahui perbedaan pendapatan dan strategi yang dilakukan pengusaha selama masa pandemi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa bisnis kecil lebih dapat bertahan dan beradaptasi di pada masa pandemi Covid-19 dan lebih bertahan jika dibandingkan dengan bisnis besar terutama terhadap krisis ekonomi yang terjadi diakibatkan oleh pandemi Covid-19.
2	Robert Fairlie (2020): *The impact of COVID-19 on small business owners: Evidence from the first 3 months after widespread social-distancing restrictions*	Penelitian menggunakan metode survey untuk pengambilan data primer dan juga menggunakan data sekunder yang didapatkan dari dinas-dinas terkait serta lembaga survey lainnya mengenai jumlah pemilik usaha kecil (UMKM). Proses analisis penelitian menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Dari hasil penelitian diperoleh informasi bahwa kegiatan bisnis di usaha kecil sekitar Amerika mengalami penurunan sekitar 22%, penurunan juga terjadi di Amerika Latin dengan persentase 32%, dan penurunan juga terjadi di Asia di angka 26%. Penurunan aktivitas pada kegiatan bisnis tersebut berdampak pada pendapatan dari pemilik bisnis.
3	Neng Frida (2020): Analisis Strategi Mempertahankan dan Mengembangkan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 Serta Mengetahui Dampak Perkembangan dan Pertumbuhan COVID-	Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif dan dengan teknik observasi parsipatif. Penelitian ini menghasilkan rekomendasi strategi bagaimana cara bertahan bagi UMKM dengan cara berdagang melalui *E-Commerce*, memasarkan produk secara digital, memperbaiki kualitas produk, menambah layanan, serta menjalin dan melakukan pengoptimalan hubungan pemasaran dengan para pelanggan. Penting bagi para pelaku bisnis untuk memahami hasil dari penelitian ini dan juga untuk selalu responsif dan senantiasa melakukan

	19 di Indonesia	penyesuaian diri terdapat lingkungan yang terus berubah agar dapat terus bertahan.
4	Suarmawan *et. al.* (2015): Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil	Penelitian ini melihat faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan UMKM. Variabel yang diteliti adalah keberhasilan usaha (Y), komitmen (X_1), pengalaman (X_2), keuangan (X_3), lokasi usaha (X_4), motivasi (X_5), dan kemampuan usaha (X_6). Teknis analisis menggunakan teknis analisis faktor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keberhasilan suatu usaha adalah faktor komitmen.
5	Hartono dan Hartomo (2014): Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta	Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan memahami faktor-faktor apa sajakah yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di Surakarta. Variabel yang diteliti adalah peningkatan penjualan (Y), biaya (X_1), modal (X_2), usia perusahaan (X_3), dan jumlah tenaga kerja (X_4). Penelitian ini dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda. Penelitian ini memperlihatkan hasil bahwa peningkatan pendapatan secara nyata dan positif dipengaruhi oleh modal dan biaya
PERBEDAAN DAN PERSAMAAN PENELITIAN		
6	Faiza Shafa Prasta (2022), Pendapatan Pengusaha Batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta pada Masa Pandemi COVID-19	Persamaan: Penelitian terfokus pada pendapatan usaha dan faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi pendapatan usaha. Perbedaan: Variabel pada penelitian ini berjumlah 12 variabel dengan satu variabel terikat (Y) dan 11 variabel bebas (X) sebagai berikut: Peluang penurunan pendapatan (Y), lokasi usaha (X_1), modal usaha (X_2), jumlah karyawan (X_3), akses modal ke lembaga keuangan (X_4), sumber modal dari lembaga keuangan (X_5), sumber modal dari pinjaman lunak (X_6), lama usaha (X_7),bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha (X_8), pelatihan kemampuan usaha dari pemerintah (X_9), bantuan pemerintah selama masa pandemi atau untuk menanggulangi pandemi Covid-19 (X_{10}), dan prospek usaha (X_{11}). Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif secara bersamaan agar pengambilan data dan analisis dapat dilakukan secara mendalam. Selain itu, penelitian difokuskan pada masa Pandemi Covid-19, bukan dalam keadaan normal pada umumnya.

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Tabel 1 menunjukkan beberapa penelitian terdahulu terkait dengan dampak pandemi Covid-19 terhadap pedagang atau UMKN dan juga faktor-faktor yang

berpengaruh pada pedagang tersebut. Dari Tabel 1 dapat terlihat bahwa perbedaan utama dari penelitian ini dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu atau yang telah dilakukan sebelumnya adalah metode analisis yang digunakan dan juga sasaran atau objek dari penelitian. Objek dari penelitian ini adalah pedagang batik di Pasar Bejiharjo Yogyakarta dan belum ada penelitian dengan sasaran atau objek pedagang batik di Pasar Bejiharjo Yogyakarta. Selain itu, sebagian besar penelitian menggunakan analisis satu analisis yaitu kuantitatif, sedangkan penelitian ini akan menggunakan dua analisis yaitu analisis kuantitatif deskriptif dan analisis deskriptif kualitatif. Berdasarkan pada penelitian terdahulu dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini sebelumnya belum pernah ada atau belum pernah dilakukan dan memiliki perbedaan yang signifikan dengan penelitian-penelitian sebelumnya.

B. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kini merupakan salah satu fokus pemerintah dalam rangka penyelesaian permasalahan perekonomian yang ada di Indonesia. Menurut Muchlis (2017), hal itu terjadi disebabkan oleh UMKM yang dapat dilihat ketahanannya dalam menghadapi krisis ekonomi serta penyerapan tenaga kerja yang tinggi.

a. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ditetakan di dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 mengenai UMKM (Tambunan, 2012). Pasal 1 menyatakan di mana Usaha mikro merupakan sebuah bentuk usaha yang dimiliki oleh orang perorangan maupun badan usaha dengan kriteria tertentu sesuai dengan tetapan di UU tersebut (Sukirno, 2017). Sedangkan, usaha kecil adalah sebuah bentuk usaha produktif dan berdiri sendiri, serta dikelola oleh perorangan maupun lembaga perusahaan besar atupun cabang di mana pengelola tersebut dapat menguasai secara keseluruhan, secara sebagian, secara langsung, ataupun secara tidak langsung. Usaha kecil juga memiliki kriteria tertentu yang ditetapkan di dalam UU tersebut (Sukirno, 2007).

Kriteria yang digunakan dalam menetapkan sebuah UMKM dicantumkan pada Pasal 6 yang didalamnya terdapat nilai aset atau nilai kekayaan bersih selain

bangunan dan tanah di mana usaha tersebut dilaksanakan. Nilai tersebut juga dapat berupa hasil penjualan setiap tahunnya dari UMKM tersebut. Kriteria yang ditetapkan adalah:

a) Usaha mikro merupakan sebuah usaha dengan aset tidak lebih Rp 50jt. Di dalam aset tersebut tidak masuk didalamnya adalah tanah serta bangunan dari lokasi usaha yang nilainya tidak lebih dari Rp 300jt.
b) Usaha kecil merupakan sebuah usaha dengan aset antara Rp 50jt hingga Rp 500jt. Aset tersebut juga tidak masuk didalamnya tanah serta bangunan dari lokasi usaha yang nilainya antara Rp 300jt hingga Rp 2,5M, dan.
c) Usaha menengah merupakan sebuah usaha dengan aset yang lebih dari Rp 500jt sampai Rp 100M dengan penghasilan dari penjualan tahunan lebih dari Rp 2,5M hingga Rp 50M. (Undang-undang No. 20 Tahun 2008)

Kriteria lain yang ditetapkan untuk mengategorikan UMKM juga dilakukan oleh Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), yakni menentukan standar kriteria dengan menggunakan jumlah pekerja dengan ketentuan sebagai berikut.

a) Usaha mikro adalah sebuah usaha dengan jumlah pekerja tetap antara 1 – 4 orang
b) Usaha kecil adalah sebuah usaha dengan jumlah pekerja tetap antara 5 – 19 orang, dan
c) Usaha menengah adalah sebuah usaha dengan jumlah pekerja 20 hingga 99 orang.

UMKM membawa peran penting di dalam jalannya kegiatan perekonomian di Indonesia. Kapasitas dari UMKM untuk secara mandiri dapat berkembang menjadi salah satu penentu dari perkembangan dari perekonomian Indonesia. Hal tersebut ditunjukkan dengan temuan di mana UMKM memberikan peran sebesar 60% dari total GDP Indonesia pada tahun 1999 dan terus meningkat di setiap tahunnya. Peran penting tersebut menunjukkan bahwa UMKM menjadi harapan utama bagi Indonesia untuk dapat memperkuat

perekonomian di masa sekarang ataupun di masa mendatang. Tingkat kemampuan UMKM untuk dapat beradaptasi didalam krisis ekonomi juga menjadi salah satu kekuatan utama untuk dapat menjaga stabilitas dari perekonomian Indonesia di masa sulit seperti saat ini. Maka dari itu, tujuan utama dari pembentukan UMKM adalah agar terciptanya sebuah usaha yang mandiri dan kuat serta mempunyai daya saing tinggi dalam perannya untuk proses produksi hingga distribusi dari mulai kebutuhan pokok hingga permodalan yang dilakukan pada era pasar bebas saat ini.

Seperti yang telah dijabarkan sebelumnya, dapat dipahami bahwa UMKM merupakan sebuah bentuk usaha yang dapat berdiri sendiri dan dikelola oleh perorangan maupun organisasi usaha yang memiliki cabang dan bagian tertentu. Pada dasarnya, perbedaan dari Usaha Mikro (UM), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), serta Usaha Besar (UB) terdapat pada nilai aset awal yang di dalamnya tidak termasuk bangunan dan tanah, pendapatan per tahun, maupun total pekerja tetap. Akan tetapi, pendefinisian dari UMKM didasarkan pada 3 kriteria yang berbeda di setiap negara, maka dari itu proses pembandingan dari peran dan pentingnya UMKM akan cukup sulit jika dibandingkan antar negara (Tambunan, 2012).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ialah suatu usaha kecil dengan nilai aset kurang dari 200jt rupiah di luar dari aset tanah dan bangunan yang dimiliki. “Kegiatan ekonomi merupakan Kegiatan ekonomi rakyat dalam skala kecil dengan kegiatan usaha kecil sebagai mayoritas dan perlu untuk dilindungi sehingga dapat mencegah persaingan usaha yang tidak sehat”, penjelasan di atas terulis dalam keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 tentang penjelasan UKM. Menurut Partomo dan Soejoedono tahun 2004, UKM juga memiliki beberapa kelebihan sebagai berikut.

a) Inovasi di dalam menerapkan teknologi yang cukup fleksibel
b) Perusahaan kecil memiliki hubungan kemanusiaan yang jauh lebih baik
c) Kapasitas untuk menyediakan lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja lebih tinggi
d) Penyesuaian pada perubahan yang lebih baik jika dibandingkan

dengan perusahaan besar, seperti penyesuaian pada perubahan birokrasi.

e) Pengelolaan yang lebih dinamis sehingga lebih fleksibel untuk menerima perubahan

b. Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan sebuah kelompok usaha dengan jumlah paling besar, dikarenakan kelompok UMKM ini dapat bertahan dalam menghadapi berbagai guncangan krisis ekonomi yang pernah terjadi. Maka dari itu, penguatan kelompok UMKM menjadi suatu hal yang harus dilakukan dengan melibatkan banyak kelompok. Menurut Resalawati 2011, berikut klasifikasi usaha yang disebut UMKM:

1) *Livelihood Activities*, merupakan suatu kesempatan kerja UMKM yang disebut sektor informal dimana UMKM tersebut digunakan untuk mencari nafkah. Salah satu contoh dari UMKM tersebut adalah pedagang kaki lima.
2) *Micro Enterprise*, adalah usaha UMKM yang belum mempunyai sifat kewirausahaan namun bersifat pengerajin.
3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan sebuah UMKM yang sudah cukup kemampuan kewirausahaan dimana UMKM tersebut mampu untuk menerima pekerjaan subkontrak serta ekspor.
4) *Fast Moving Enterprise*, adalah suatu UMKM yang telah mempunyai jiwa kewirausahaan serta UMKM yang sudah mampu bertransformasi menjadi Usaha Besar (UB).

c. Kekuatan dan Kelemahan Usaha mikro, Kecil, dan menengah (UMKM)

UMKM juga memiliki beberapa kelemahan dan kelebihan, menurut Firmansyah 2018 berikut merupakan kelebihan UMKM yang dapat menjadi kekuatan potensial untuk menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang:

a) UMKM mampu menyerap 50% tenaga yang tersedia. Meskipun UMKM merupakan usaha kecil namun penyerapan tenaga kerja di masyarakat juga harus diperhitungkan.

b) UMKM selama ini dapat digunakan untuk mendukung tumbuh kembangnya berbagai wirausaha baru.

c) Memiliki manageman yang sangat flexibel terhadap pasar serta memiliki segmen pasar yang unik.

Berikut merupakan beberapa kelemahan dari UMKM yang seringkali menjadi faktor yang menghambat Usaha Mikro. Faktor penghambat tersebut dibedakan menjadi 2 yaitu: (Firmansyah, 2018)

a) Faktor Internal

Faktor internal, adalah masalah klasik dari UMKM yaitu :

1. keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada.
2. Kurang adanya pemasaran yang diproduksi, usaha mikro lebih fokus dalam menangani produksi namun kurang adanya pemasaran yang menyebabkan UMKM hanya menjadi tukang atau pemroduksi produk. Karena kurangnya pengetahuan terhadap akses pasar.
3. Beberapa konsumen yang masih belum mempercayai kualitas produk dari industri kecil.
4. Modal yang tidak cukup besar dikarenakan modal didapatkan dari diri sendiri.

b) Faktor eksternal

Faktor berikutnya adalah faktor eksternal yang merupakan suatu masalah yang diakibatkan dari pihak yang membantu mengembangakan serta menjadi pembuna UMKM. Sebagai contohnya solusi yang diberikan oleh pembina tidak tepat sasaran, tidak ada monitoring serta program yang diberikan tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut dapat dikatakan bahwa masalah yang muncul dalam UMKM bisa disebabkan kerana sebuah kesengajaan. Contohnya adalah peminjaman modal dari perbankan, untuk BUMN serta lembaga pendamping lain dapat dengan mudah mengajukan kredit ke bank. Sedangkan UMKM tidak dapat mengambil fasilitas tersebut karena tidak terpenuhinya syarat yang diberikan oleh bank. Di sisi lain UMKM juga memiliki berbagai masalah dan masalah tersebut tidak dapat diselesaikan karena modal yang mereka yang kecil dari diri sendiri.

Hal tersebut adalah salah satu faktor penyebab mengapa UMKM tidak dapat cepat berkembang. Hal tersebut merupakan hal yang sangat disayangkan. Hal ini membuktikan bahwa berbagai institusi/lembaga masih berjalan sendiri-sendiri tanpa adanya koordinasi seperti perbankan, LSM, perusahaan swasta, serta BUMN. Meskipun demikian, UMKM sendiri justru menopang perekonomian negara saat perekonomian dunia sedang goyah.

2. Covid-19

Covid-19 merupakan penyakit yang dapat menular yang disebabkan oleh adanya virus corona. Virus corona tersebut ditemukan pertama kali di Wuhan China pada bulan Desember tahun 2019 lalu. *Word Health Organization* (WHO) telah menetapkan Covid-19 sebagai pandemi. Virus corona ini telah melakukan penyebaran dengan cepat hampir ke seluruh negara, salah satunya Indonesia. Virus corona ini menyerang sistem pernapasan dan menurut WHO penularan virus corona ini bisa melalui percikan droplet, transmisi udara, transmisi permukaan dan limbah manusia. Virus ini bisa menyerang siapapun, di manapun dan kapanpun. Virus ini sangat berbahaya bagi orang yang sudah berusia lanjut. Ketika tertular virus ini dan kondisi imun sedang tidak kuat, virus ini dapat mematikan. Setiap negara akan mengambil kebijakan dengan langkah cepat dan tepat untuk meminimalisir semakin banyaknya jumlah warga yang tertular wabah ini, salah satu cara diantaranya adalah dengan memutus rantai penularan Covid-19, Pemerintah Indonesia menganjurkan untuk masyarakat melakukan *physical distancing* dan Pemerintah memberlakukan kebijakan PSBB. Kebijakan ini, Pemerintah membatasi kegiatan masyarakat di luar rumah yang mengakibatkan berkerumun, seperti bekerja, bersekolah, beribadah dan berkegiatan sosial. Karena hal itu, pabrik, sekolah, kantor perusahaan, perguruan tinggi, tempat ibadah, pusat perbelanjaan dan acara atau tempat yang menimbulkan adanya kerumunan ditutup.

3. Pendapatan

a. Pengertian

Tujuan pokok ditetapkannya sebuah usaha dagang merupakan untuk mendapatkan pendapatan di mana pendapatan tersebut dapat dimanfaatkan sebagai bahan pokok dalam pemenuhan kebutuhan serta kelangsungan hidup dari pengelola usaha tersebut. Pendapatan juga dapat dimanfaatkan sebagai alat pengukuran keadaan perekonomian dari individu maupun keluarga. Pendapatan

dapat memproyeksikan keseluruhan dari uang maupun perolehan material dari seseorang sebagai hasil pencapaian ekonomi pada jangka tertentu. (Winardi dalam Firdausa, 2013). Selain itu pendapatan dapat dimaknai juga sebagai total penerimaan dari individu berdasarkan pada kinerja yang telah dilakukan dan dihitung di dalam periode tertentu (jam, hari, minggu, bulan, dan lain sebagainya) (Sukirno,2006).

Berdasarkan pada Samuelson dan Nordhaus (2001) pendapatan dapat menjelaskan mengenai nominal dari keuangan sebuah keluarga pada periode waktu tertentu yang di dalamnya dapat berupa gaji atau upah dari hasil kerja, dari penyewaan atau aset yang dimiliki, dari bunga serta dividen, maupun hasil dari penerimaan lainnya seperti asuransi, tunjangan, bantuan, dan lain sebagainya. Berdasarkan dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan nominal uang dari individu, rumah tangga, maupun lembaga usaha yang diterima dengan bentuk sebagai upah, gaji, laba, sewa, bunga, dan lain sebagainya, serta di dalamnya juga terdapat berbagai penerimaan lainnya seperti uang pensiun, tunjangan pengangguran, asuransi, dan lain sebagainya. Di sisi lain, analisis mikro ekonomi mengartikan pendapatan sebagai sesuatu yang berkaitan dengan dengan aliran pemasukan pada periode waktu tertentu dari hasil pengelolaan sumber daya yang dimiliki dan dapat berupa upah, laba, sewa, maupun laba (Jaya, 2011). Pendapatan juga sering disebut sebagai *income* yang individu terima yang merupakan perolehan dari "penjualan" yang dilakukan setelah mengelola berbagai macam sumber daya yang dimiliki untuk menjadi bahan produksi (Boediono, 2000)

Berdasarkan pada berbagai macam penjelasan tersebut, maka dapat dilihat bahwa setiap rumahtangga yang bergerak di dalam tiga sektor perekonomian akan mendapatkan pendapatan ketiga sektor tersebut sekaligus. Akan tetapi, untuk rumahtangga konsumsi yang memperoleh pendapatan dari hasil pengelolaan sumber daya produksi (SDM dan SDA) maka akan dapat memperoleh pendapatan dalam bentuk upah, sewa maupun bunga dan laba. Bagi rumahtangga produksi, maka akan mendapatkan pendapatan berdasarkan pada laba yang diperoleh dari hasil penjualan baik barang maupun jasa. Di sisi lain rumahtangga pemerintah merupakan mereka yang memperoleh pendapatan dari kebijakan-kebijakan dari

pemerintah yang telah ditetapkan untuk mereka peroleh. Berbagai macam penjelasan di atas menunjukkan bahwa pendapatan merupakan total dari keseluruhan nominal yang diperoleh oleh individu maupun rumahtangga dari hasil kinerja yang telah dilakukan dan dihitung berdasarkan pada periode waktu tertentu.

b. Jenis-Jenis Pendapatan

Berdasarkan pada Jaya (2011), pendapatan secara umum dikelompokkan ke dalam 3 kelompok, yaitu:

1) Gaji ataupun upah, merupakan balasan yang diperoleh dari pekerjaan yang telah mereka lakukan demi kepentingan orang lain atau lembaga dan diberikan berdasarkan periode waktu tertentu (jam, hari, minggu, bulan, dan lainnya)
2) Pendapatan hasil usaha mandiri adalah total nominal yang didapatkan dari hasil penjualan jasa atau barang dan telah disisihkan biaya untuk produksi
3) Pendapatan yang diperoleh dari usaha lain, ialah pendapatan yang didapatkan tanpa mengalokasikan tenaga kerja atau didapatkan sebagai bentuk usaha tambahan seperti persewaan aset, bunga, tunjangan, dan lainnya.

Selain itu, jenis-jenis pendapatan juga dibagi dengan beracuan pada cara perhitungannya, yaitu

1) Pendapatan kotor merupakan total dari hasil penjualan jasa atau barang yang belum dikurangi dengan biaya produksi.
2) Pendapatan bersih merupakan total dari hasil penjualan jasa atau barang yang telah dikurangi dengan biaya produksi seperti biaya pembelian bahan pokok, biaya sumber daya manusia, akomodasi, dan lainnya.

Berdasarkan pada Badan Pusat Statistik (2021), pendapatan penduduk ke dalam 4 kelompok:

1) Kelompok pendapatan sangat tinggi, yaitu jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp.3,5jt tiap bulan

2) Kelompok pendapatan tinggi, yaitu jika pendapatan rata-rata terdapat di antara Rp.2,5jt hingga Rp.3,5jt tiap bulan
3) Kelompok pendapatan sedang, yaitu jika pendapatan rata-rata berada pada Rp.1,5jt hingga Rp.2,5jt tiap bulan
4) Kelompok pendapatan rendah, yaitu jika pendapatan rata-rata berada pada kurang dari Rp.1,5 tiap bulan

Pada studi ini, pendapatan yang telah difokuskan untuk dinilai oleh peneliti merupakan pendapatan dari usaha sendiri yang diperoleh dari penjualan barang berupa batik. Pendapatan yang dimasukkan adalah pendapatan kotor yang belum dikurangi dengan total biaya usaha.

4. Faktor-faktor Pendukung Usaha

A. Modal

Modal merupakan suatu yang diperlukan dalam usaha untuk pembiayaan operasional suatu perusahaan dari mulai berdiri hingga sudah beroperasi dan menghasilkan laba. Modal memiliki dua bentuk yaitu modal uang serta modal tenaga (keahlian). Modal digunakan untuk membayar segala jenis keperluan perusahaan, mulai dari pra-investasi, izin, peng-investasi-an dalam pembelian aktiva tetap, hingga modal. Modal keahlian merupakan sesuatu yang dibutuhkan untuk mengelola serta menjalankan perusahaan tersebut. Kebutuhan modal diperlukan untuk melakukan suatu usah terdiri dari dua jenis, seperti di bawah ini (Kasmir, 2011).

a) Modal investasi

Modal investasi merupakan modal yang akan dilakukan untuk jangka panjang dan dapat dilakukan berulang-ulang. Namun modal investasi ini memakan waktu lama yaitu dapat dilakukan minimal 1 tahun. Modal ini berguna untuk kepemilikan aktiva tetap seperti bangunan, tanah ataupun gedung, mesin produksi, kendaraan, peralatan, dan lain-lain. Model ini merupakan komponen terbesar dalam pembiayaan suat perusahaan atau usaha dan terlebih dikeluarkan saat awal akan dibangunnya usaha tersebut. Modal ini biasa diperoleh dari pinjaman jangka panjang dari perbankan dengan waktu pengembalian uang jangka panjang.

b) Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal jangka yang digunakan untuk suatu proses produksi dalam perusahaan atau usaha. Jangka waktu modal ini biasanya membutuhkan waktu tidak lebih lama dari satu tahun saja. Modal ini biasanya dibutuhkan saat suatu usaha sudah memulai produksi karena modal kerja digunakan untuk pembiayaan operasional perusahaan saat produksi telah dilakukan. Dikarenakan ini merupakan modal jangka pendek maka hanya akan dapat digunakan sekali ataupun beberapa kali produksi. Modal ini digunakan untuk pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, biaya pemeliharaan, dan lain-lain.

Di sisi lain, terdapat beberapa sumber modal seperti:

a) Modal sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang didapatkan dari pemilik suatu perusahaan itu sendiri dengan cara pengeluaran saham. Pengeluaran saham dapat dilakukan dengan menggunkan dua cara yaitu secara tertutup atapun secara terbuka. Keuntungan menggunkan modal sendiri saat membuka usaha adalah karena tidak ada bunga yang akan dibebankan kepada perusahaan. Namun perusahaan harus membayar dividen saat mendapatkan untung. Besarnya dividen tergantung dengan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut. Selain tidak adanya beban bunga, keuntungan lainnya adalah tidak adanya tanggungan untuk pengembalian dana yang telah digunkan. Namun, kelemahan dari sistem modal ini adalah jumlah modalnya yang akan sangat terbatas tergantung dengan kemampuan serta untuk memperolah modal sendiri juga sulit.

b) Modal asing (Pinjaman)

merupakan modal yang didapatkan dari pihak luar perusahaan yang bersifat pinjaman. Kerugian menggunakan ini adalah harus membayar bunga setiap bulan, biaya administrasi, serta biaya komisi, selain itu kerugian menggunakan modal asing adalah adanya beban harus mengembalikan uang pinjaman tersebut dalam waktu yang telah ditentukan. Tidak hanya kerugian modal ini memiliki beberapa keuntungan yaitu jumlah yang diberikan tidak terbatas, selain itu akan danya motivasi lebih dari pihak manajemen untuk membangun perusahaan secara bersungguh-sungguh

dikarenakan adanya beberapa tanggungan yang harus dibayarkan. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari berbagai pihak sebagai berikut.

i. Dapat diperoleh dari bank, baik swasta pemerintah, maupun asing.
ii. Diperoleh dari lembaga keuangan seperti penggadaian, modal ventura, asuransi, koperasi, dana pensiun, *leasing,* dan lain-lain.
iii. diperoleh dari perusahaan non-keuangan.

B. Tenaga Kerja

Menurut Undang-undang Republik Indonesia nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yaitu:

a) Ketenagakerjaan adalah segala hal yang berhubungan dengan tenaga kerja pada waktu sebelum, selama, dan sesudah masa kerja.
b) Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.
c) Pekerja/buruh adalah setiap orang yang bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain.
d) Pemberi kerja adalah orang perseorangan, pengusaha, badan hukum, atau badan-badan lainnya yang mempekerjakan tenaga kerja dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain.

Dari penjelasan yang telah diberikan di atas dapat dipahami dan disimpulkan jika tenaga kerja merupakan seseorang yang bertugas menghasilkan barang ataupun jasa sesuai permintaan pemberi kerja dan mereka akan memperoleh upah yang merupakan imbalan yang diberikan oleh pemberi kerja.

C. Kemampuan (*skill*)

Seorang pengusaha harus memiliki beberapa kemampuan salah satunya adalah kemampuan manajerial yang dapat mengatur atau mengelola usahanya. Kemampuan yang harus dikuasai adalah: (Robert Katz dalam andi, 2016).

a) Kemampuan konseptual merupakan kemampuan mental seorang pemilik usaha untuk mengkoordinir dan mengintegrasikan kegiatan perusahaan secara menyeluruh. Kemampuan ini sudah mencangkup kemampuan manager yaitu untuk melihat hubungan dari suatu perusahaan yang saling bergantung. Selain itu juga mencangkup kemampuan menganalisis dan

menginterpretasikan informasi yang telah diterima dari sumber yang berbagai macam.

b) Kemampuan kemanusiaan merupakan kemampuan di mana seseorang mampu memahami serta memotivasi orang lain baik dalam suat kelompok maupun antar individu. Kemampuan ini berguna untuk mendapatkan partisipasi serta mengarahkan suatu kelompok maupun individu untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
c) kemampuan a*dministrative* merupakan suatu kemampuan untuk melakukan rencana, bernegosiasi, mengkoordinir serta mengawasi pegawai. Selain itu kemampuan administratif juga mencangkup mengenai mengelola anggaran serta dapat mengikuti kebijakan dan prosedur yang akan terus berganti disesuaikan dengan perkembangan zaman. manager membuat suatu keputusan dalam suatu perusahaan dengan mempertimbangkan kemampuan administratif serta kemampuan kemanusiaan. Kemampuan administratif ini merupakan perluasan dari kemampuan konseptual.
d) Kemampuan teknik merupakan kemampuan untuk menguasai peralatan serta prosedur suatu alat yang akan digunakan. Kemampuan teknik tidak tentu hanya terbatas pada pembuatan alat namun juga kemampuan yang dipunyai seperti contohnya kemampuan akuntansi dan penjualan. Selain itu juga teknik produksi serta teknik mesin, dan lain-lain.

Kemampuan mana yang relatif lebih penting dari semua kemampuan yang telah disebutkan di atas tidak mungkin seseorang sejak lahir sudah memiliki kemampuan tersebut, mereka harus mempelajarinya. Dari semua yang telah dijelaskan di atas kira-kira kemampuan manakah yang lebih penting. Hal tersebut relatif tergantung terhadap tipe perusahaan atau usaha yang akan dibangun, jenis usaha, serta fungsi mana yang akan dijalankan terlebih dahulu. Kemampuan di atas harus dimiliki oleh setiap manager namun proporsi pada masing-masing kemampuan tergantung terhadap jenis, serta fungsi usaha yang akan dibangun. Dengan keterangan tersebut dapat dikatakan bahwasannya kemampuan

merupakan kapasitas yang wajib dimiliki seorang individu sebelum melakukan suatu pekerjaan tertentu, agar pekerjaan tersebut dapat berjalan dengan efektif.

D. Lokasi usaha

Menurut Kasmir (2011), lokasi merupakan suatu tempat yang digunakan perusahaan atau suatu usaha untuk melayani konsumen, aktivitas produksi, penyimpanan barang, pemajangan barang yang siap dijual, serta tempat untuk mengkoordinir pekerjaan. Lokasi sangat penting bagi sebuah perusahaan agar pelanggan lebih merasa nyaman.

Menurut Kasmir (2011), Penentuan lokasi pada sebuah perusahaan sangat bergantung terhadap kebutuhan perusahaan tersebut. Ada beberapa hal peting yang harus dipikirkan sebelum sebuah perusahaan menentukan lokasinya. Penentuan lokasi sangat penting dikarenakan lokasi akan mengurangi uang modal yang cukup besar untuk penentuan sebuah lokasi perusahaan. Lokasinya harus tepat sasaran menguntungkan bagi perusahaan dari segi keuntungan maupun bukan dalam hal keuntungan.

Berikut beberapa keuntungan jika suatu perusahaan berhasil menentukan lokasi yang tepat:

a) Jika pemilihan lokasi dilakukan dengan tepat maka pelayanan yang diberikan bisa secara maksimal;
b) Dapat dengan mudah mencari tenaga kerja dengan kualifikasi yang telah ditentukan;
c) Dapat dengan mudah mensuplai bahan baku ataupun mencari bahan penolong agar produksi dapat dilakukan secara terus-menerus;
d) Perluasan dapat dilakukan dengan mudah;
e) Lokasi yang dipilih akan menguntungkan dimasa mendatang dari segi nilai ekonominya;
f) Dapat meminimalisir konflik dengan pemerintah dan masyarakat.

Tempat yang dipilih oleh pengusaha untuk menjalankan bisnis ataupun biasa disebut lokasi harus berada atau dekat dengan pasar yang akan dituju dengan begitu tempat usaha tersebut akan ramai pembeli, dengan begitu kemungkinan untuk terjadinya peningkatan pendapatan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat

adalah salah satu faktor yang dapat memengaruhi pendapatan perusahaan. Dari hal yang telah dijelaskan dapat ditarik kesimpulan bahwa lokasi usaha akan berpengaruh pada keberhasilan suatu usaha. Penentuan lokasi usaha tidak bias dilakukan dengan cara coba-coba dikarenakan ketatnya persaingan pada zaman ini. Oleh karena itu penentuan letak ataupun lokasi perusahaan harus dipikirakan secara matang dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang ada serta informasi data yang konkret dan lengkap.

Dari pengertian dan pembahasan yang telah dilakukan tenang lokasi suatu perusahaan dapat disimpulkan jika tidak ada sebuah teori yang dapat menentukan secara pasti sebuah perusahaan harus ditempatkan atau penentuan sebuah lokasi perusahaan sebaiknya dipilih. Untuk menentukan lokasi suatu perusahaan diperlukan berbagai pengetahuan dan disiplin ilmu. Pemilahan usaha yang tepat dapat membuat perusahaan itu lebih mudah untuk dikunjungi pengunjung dengan kata lain akan lebih banyak mendapatkan untung. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa lokasi suatu perusahaan akan mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

C. Kerangka Pemikirian

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah dituliskan, tujuan penelitian yang telah ditetapkan, dan tinjauan pustaka yang telah diuraikan, maka kerangka pemikiran dari penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 2.1.

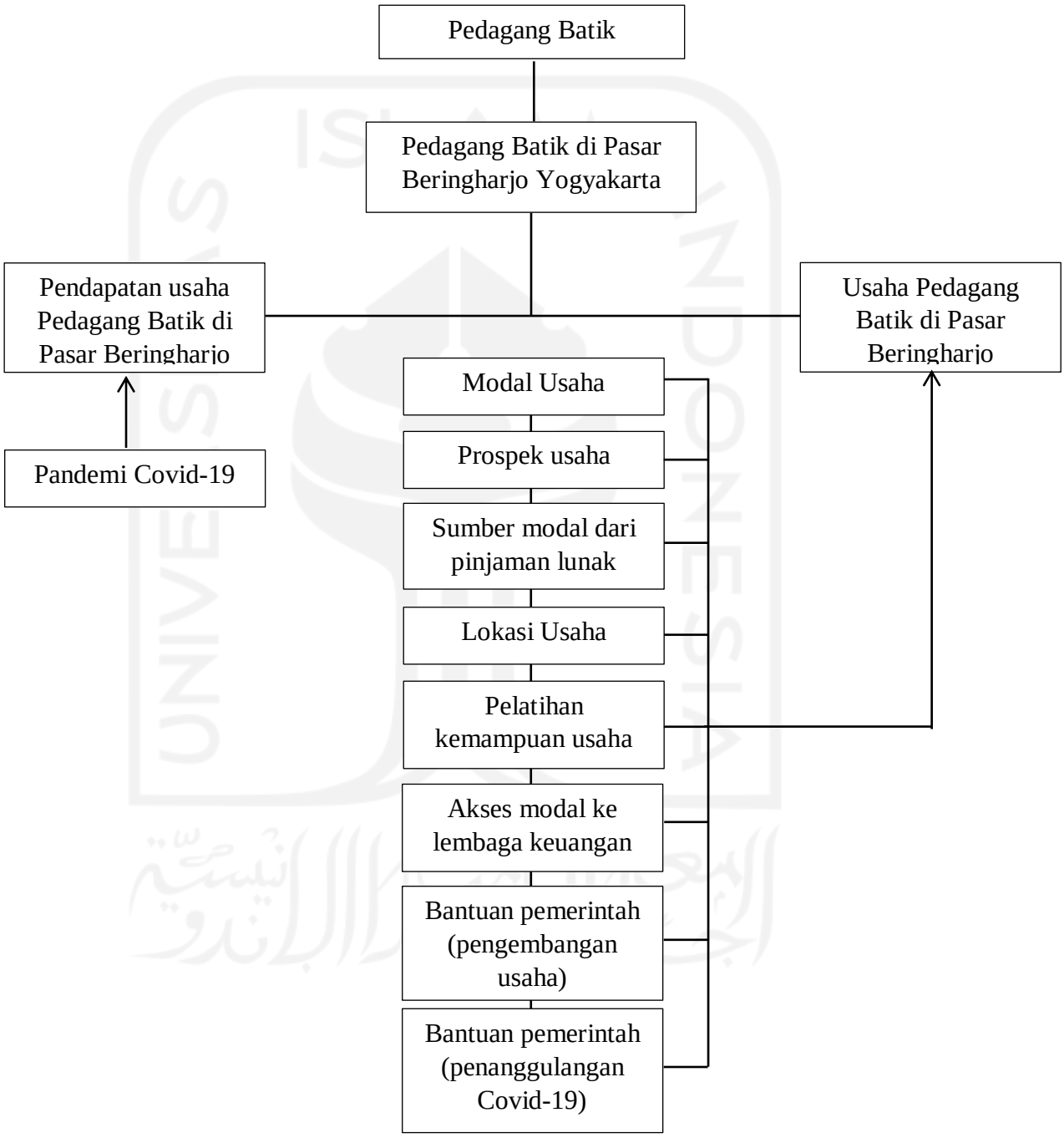
D. Hipotesis

Berdasarkan pada kerangka pemikiran dari penelitian ini, terdapat dua hipotesis sebagai berikut:

H_1 = terdapat pengaruh pandemi Covid-19, lokasi usaha, modal usaha, jumlah karyawan, akses modal ke lembaga keuangan, sumber modal dari lembaga keuangan (utang), sumber modal dari pinjaman lunak, lama usaha, pernah menerima bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha, pelatihan kemampuan usaha dari pemerintah, bantuan pemerintah selama masa pandemi atau untuk menanggulangi pandemi Covid-19, dan prospek usaha dagang batik terhadap peluang

penurunan pendapatan usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta pada masa pandemi Covid-19.

Pengujian hipotesis tersebut menggunakan analisis kuantitatif deskriptif.



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran penelitian

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Hasil dari penelitian ini dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif untuk mencapai tiga tujuan penelitian dan juga menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan. Sugiyono (2016) menjelaskan bahwa penelitian yang dilaksanakan dengan tujuan guna mengetahui nilai variabel mandiri, baik hanya satu variabel ataupun lebih tanpa disertai adanya perbandingan ataupun menghubungkan antara satu variabel dengan variabel yang lainnya disebut dengan penelitian kuantitatif deskriptif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menyajikan data hasil pengamatan peneliti melalui wawancara mendalam kepada responden penelitian.

B. Objek, Waktu, dan Lokasi Penelitian

Objek yang akan diteliti adalah pendapatan dari para pedagang batik di Pasar Beringharjo dengan mendapatkan informasi terkait harga produk dan jumlah komoditi. Penelitian dilakukan pada tahun 2021 di Daerah Istimewa Yogyakarta.

C. Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta yang masuk dalam kategori Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Berdasarkan keterangan dari koordinator pedagang di Pasar Beringharjo Yogyakarta, terdapat setidaknya 423 pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Dari populasi tersebut, akan diambil sejumlah sampel tertentu yang diharapkan dapat mewakili populasi dengan baik. *Nonprobability sampling* digunakan untuk memproses pemilihan sampel pada penelitian ini. *Nonprobability sampling* yaitu teknik yang tidak memberikan setiap unsur atau anggota populasi yang menjadi sampel kesempatan ataupun peluang yang sama (Sugiyono, 2016). Jumlah sampel tersebut ditentukan dengan menggunakan rumus Solvin sebagai berikut (Sugiyono, 2016).

$$\mathrm{n} = \frac{N}{1 + \mathrm{N}(e)^2}$$

keterangan:
n = jumlah sampel minimal yang harus diambil

N = jumlah populasi
e = persentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir (e = 10%)

Dari rumus yang telah dijelaskan tersebut, maka jumlah sampel yang diambil adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{423}{1 + 423(0.1)^2}$$

$$n = \frac{423}{1 + 423(0,01)}$$

$$n = \frac{1.132}{1 + 4,23}$$

$$n = 60 \text{ orang}$$

Dari perhitungan, diperoleh bahwa jumlah sampel minimal adalah 60 pedagang, maka dari itu peneliti memilih untuk menggunakan 66 sampel di dalam penelitian ini.

D. Pengukuran dan Definisi Operasional Variabel

Di dalam penelitian ini, ada beberapa variabel yang diteliti dan dijelaskan sebagai berikut.

1. Variabel penurunan pendapatan para pedagang batik di Pasar Beringharjo. Pengukuran variabel dilaksanakan dengan menggunakan kuesioner tertutup yang menyediakan pilihan jawaban Iya atau Tidak. Jawaban tersebut kemudian diubah ke dalam bentuk skor (Iya = 1 dan Tidak = 0).
2. Variabel lain adalah faktor-faktor yang dapat mendukung usaha para pedagang batik di Pasar Beringharjo yaitu lokasi usaha, modal usaha, akses modal ke lembaga keuangan, sumber modal dari lembaga keuangan, sumber modal dari pinjaman lunak, bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha, pelatihan kemampuan usaha dari pemerintah, bantuan pemerintah selama masa pandemi atau untuk menanggulangi pandemi Covid-19, dan prospek usaha. Variabel tersebut diukur dengan menggunakan kuesioner dan jenis jawaban sebagai berikut.

Tabel 3.1 Pengukuran variabel independen

No.	Item pertanyaan	Pilihan jawaban	Skoring
1	Lokasi usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
2	Prospek usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
3	Modal awal	Kurs rupiah	Nominal
4	Akses modal ke lembaga keuangan	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
5	Sumber modal dari lembaga permodalan	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
6	Sumber modal dari pinjaman lunak	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
7	Bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
8	Pelatihan peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
9	Bantuan pemerintah untuk penanggulangan pandemi Covid-19	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0

E. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2016), teknik pengambilan data memiliki tujuan untuk membuktikan kebenaran mengenai suatu hipotesis yang telah dijabarkan dan mengenai bahan yang diperlukan dengan cara menggunakan beberapa metode sebagai berikut ini.

a. Wawancara, dimanfaatkan untuk mendapatkan data dan informasi yang tepat dan akurat dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada responden. Pengambilan data di dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan.
b. Kuesioner, digunakan untuk menyebarkan daftar pertanyaan yang memiliki alternative jawaban tersedia kepada responden. Kuesioner dalam penelitian ini berfungsi sebagai instrumen dalam pengambilan data.

F. Metode Analisis Data

Penelitian ini memiliki tiga tujuan yang dicapai dengan dua jenis analisis yang berbeda. Tujuan pertama adalah mengetahui dampak dari pandemi Covid-19

pada pendapatan para pedagang batik di Pasar Beringharjo, tujuan kedua adalah mengetahui faktor pendukung usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta, dan tujuan ketiga adalah mendeskripsikan usaha-usaha yang telah dilakukan oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Tujuan pertama dan kedua dicapai dengan menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif, sedangkan tujuan ketiga dicapai dengan metode analisis kualitatif deskriptif.

1. Deskriptif Kuantitatif

Analisis data merupakan suatu cara untuk membuat suatu urutan, mengelompokkan, memanipulasi, dan juga mempersingkat suatu data agar lebih mudah untuk dibaca. Langkah awal yang dapat dilakukan dalam analisis data adalah membagi data menjadi kategori atau kelompok. Teknik yang dimanfaatkan adalah penggunaan persentase, yaitu dengan cara membandingkan frekuensi dari item setiap jawaban yang dihasilkan dari observasi. Untuk menghitung persentase dalam observasi, peneliti menggunakan rumus sebagai berikut (Kurniawan, 2014).

$$P = F \times 100\% \; N$$

Dimana:
P = Persentase jawaban
F = Frekuensi jawaban
N = Jumlah jawaban responden
100% = Bilangan konstan

2. Deskriptif Kualitatif

Tujuan kedua dari penelitian ini yaitu mendeskripsikan usaha-usaha yang telah dilakukan oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo agar tetap bertahan pada masa pandemi Covid-19 ini. Data untuk mencapai tujuan tersebut diambil dengan teknik wawancara mendalam kepada para pedagang batik di Pasar Beringharjo. Peneliti mewawancarai 5 orang pedagang untuk memperoleh data tersebut. Metode penelitian deskriptif kualitatif mengutamakan permasalahan yang berdasarkan fakta yang dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan juga mempelajari dokumen-dokumen (Sugiyono, 2016). Metode ini dipilih sebagai salah satu metode penulisan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran keadaan di lapangan dengan lebih terperinci dan akurat.

Pada metode kualitatif, proses analisis diperkuat dengan menggunakan metode triangulasi sumber data. Sugiyono (2016) menjelaskan bahwa triangulasi sumber data merupakan suatu cara untuk mengetahui kebenaran suatu informasi tertentu dengan melalui berbagai macam metode dan juga sumber perolehan data. Hal tersebut dilaksanakan dengan cara peneliti melakukan pengambilan data tidak hanya melalui wawancara, tetapi juga observasi, serta pengambilan data menggunakan kuesioner.

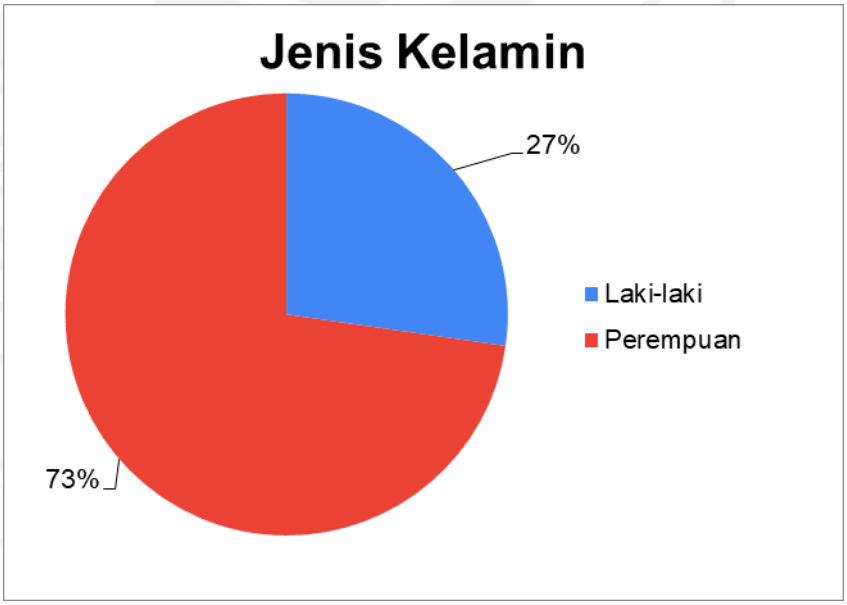
BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini ialah para pedagang batik di Pasar Beringharjo, Daerah Istimewa Yogyakarta. Terdapat 66 responden yang mengisi kuesioner yang disebarkan oleh peneliti. Karakteristik dari responden di dalam sebuah penelitian penting untuk diketahui karena terdapat kemungkinan di mana karakteristik tersebut berpengaruh terhadap pendapat responden. Maka dari itu, peneliti juga menganalisis karakteristik dari responden berdasarkan pada beberapa hal berikut ini.

1. Jenis Kelamin

Persentase jumlah pedagang berdasarkan jenis kelamin pedagang batik di Pasar Beringharjo dapat dilihat pada Gambar 4.1 berikut.



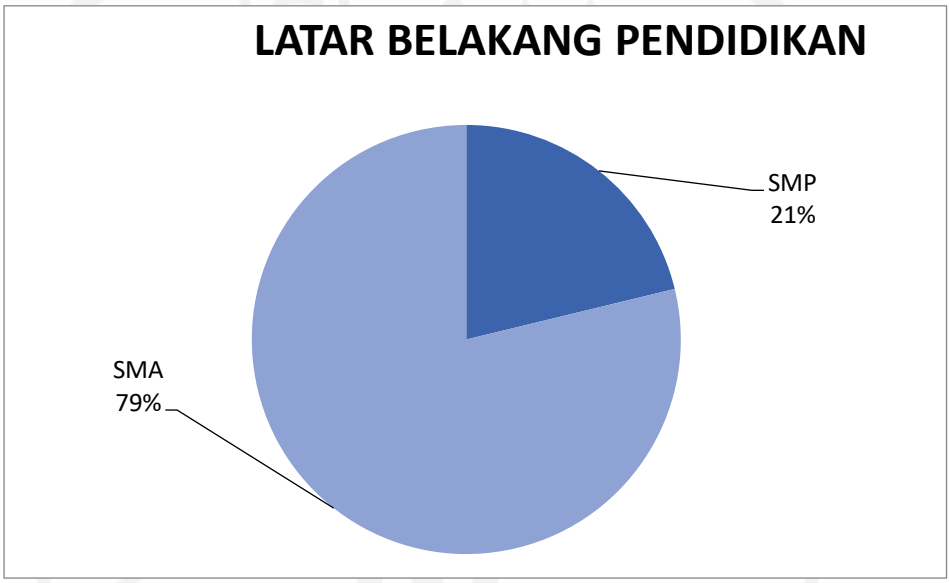
Gambar 4.1 Diagram persentase pedagang batik di Pasar Beringharjo berdasarkan jenis kelamin

Gambar 4.1 menunjukkan persentase para pedagang batik di Pasar Beringharjo berdasarkan pada jenis kelamin. Dari Gambar 4.1 bahwa para pedagang batik di Pasar Beringharjo didominasi oleh perempuan dengan

persentase 73%. Hal tersebut merupakan hal yang secara umum terjadi karena pekerjaan sebagai pedagang terutama pedagang sandang merupakan jenis pekerjaan yang identik dengan perempuan.

2. Latar Belakang Pendidikan

Persentase pedagang batik di Pasar Beringharjo berdasarkan pada latar belakang pendidikan ditunjukkan oleh Gambar 4.2 berikut.

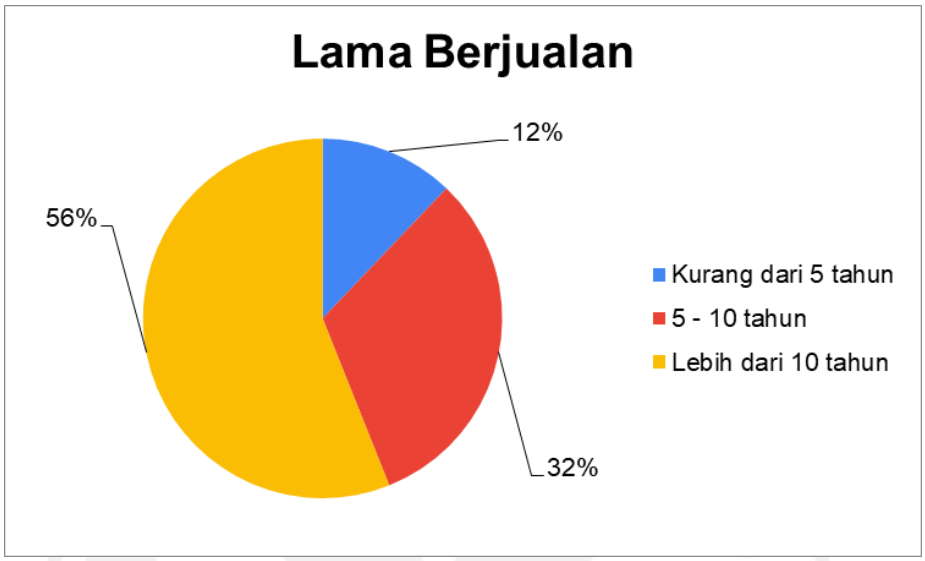


Gambar 4.2 Diagram persentase pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta berdasarkan latar belakang pendidikan

Gambar 4.2 menunjukkan persentase dari jumlah pekerja berdasarkan pada latar belakang pendidikannya. Dari hasil tersebut terlihat bahwa sebagian besar pekerja (79%) adalah lulusan SMA atau sederajat, kemudian selain itu merupakan lulusan SMP atau sederajat (21%). Hal tersebut cukup disayangkan karena dunia perdagangan membutuhkan inovasi yang diharapkan dapat dilakukan oleh pedagang yang memiliki latar belakang pendidikan lebih tinggi.

3. Lama berjualan

Lama masa berjualan para pedagang batik di Pasar Beringharjo dapat dilihat dari jumlah tahun mereka berjualan atau menjadi pedagang batik. Hasil dari penelitian menunjukkan persentase pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta berdasarkan jumlah tahun berjualan seperti pada Gambar 4.3 berikut.



Gambar 4.3 Diagram persentase pedagang batik di Pasar Beringharjo berdasarkan lama bekerja di proyek

Berdasarkan gambar 4.3 di atas, dapat dilihat bahwa pedagang batik di Pasar Beringharjo sebagian besar pekerja memiliki pengalaman berdagang lebih dari 10 tahun yaitu sebanyak 56% dari pedagang. Di sisi lain, pedagang dengan pengalaman antara 5-10 tahun juga cukup banyak, yaitu 32%. Pedagang baru dengan jumlah tahun pengalaman kurang dari 5 tahun menempati persentase paling kecil dengan hanya 12%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa para pedagang batik yang ada di Pasar Beringharjo merupakan pedagang-pedagang lama yang sudah sejak sangat lama menggantungkan penghasilan dari hasil berdagang batik.

B. Deskripsi variabel

Seluruh variabel diukur dengan menggunakan kuesioner yang berisi pertanyaan. Jawaban dari kuesioner tertutup tersebut beragam sebagai berikut.

Tabel 4.5 Skoring item pertanyaan

No.	Item pertanyaan	Pilihan jawaban	Skoring
1	Penurunan pendapatan pada masa pandemi Covid-19	Ya atau tidak	Ya = 1 Tidak = 0
2	Prospek usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0

No.	Item pertanyaan	Pilihan jawaban	Skoring
3	Lokasi usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
4	Modal awal	Kurs rupiah	Nominal
5	Akses modal ke lembaga keuangan	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
6	Sumber modal dari lembaga permodalan	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
7	Sumber modal dari pinjaman lunak	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
8	Bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
9	Pelatihan peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0
10	Bantuan pemerintah untuk penanggulangan pandemi Covid-19	Ya atau tidak	Ya = 1, Tidak = 0

Item-item pertanyaan tersebut mewakili variabel pada penelitian seperti pada Tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5 Variabel dan indikator

No.	Variabel	Indikator
1	Penurunan pendapatan pada masa pandemi Covid-19	Terjadi penurunan pendapatan pada masa pandemi Covid-19
2	Prospek usaha	Prospek atau peluang kemajuan usaha di masa mendatang
3	Lokasi usaha	Lokasi berdagang strategis atau tidak
4	Akses modal ke lembaga keuangan	Akses modal ke lembaga keuangan
5	Sumber modal dari lembaga permodalan	Sumber modal dari lembaga permodalan
6	Sumber modal dari pinjaman lunak	Sumber modal bunga lunak dari luar lembaga keuangan seperti saudara, teman, investor, dan lainnya.
7	Bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha	Bantuan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha dari segi finansial (permodalan atau dana bantuan lainnya)
8	Pelatihan peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah	Pelatihan peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah
9	Bantuan pemerintah untuk	Bantuan pemerintah untuk penanggulangan

No.	Variabel	Indikator
	penanggulangan pandemi Covid-19	pandemi Covid-19

C. Hasil dan Pembahasan

1. Analisis Deskriptif Kuantitatif

Dari hasil analisis deskriptif kuantitatif setiap variabel, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil analisis deskriptif

No.	Variabel	Hasil analisis deskriptif kuantitatif
1	Penurunan pendapatan pada masa pandemi Covid-19	Min : 1 Max : 1 Standard dev. : 0
2	Prospek usaha	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,389
3	Lokasi usaha	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,502
4	Akses modal ke lembaga keuangan	Min : 1 Max : 1 Standard dev. : 0
5	Sumber modal dari lembaga permodalan	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,401
6	Sumber modal dari pinjaman lunak	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,,480
7	Bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,310
8	Pelatihan peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah	Min : 0 Max : 0 Standard dev. : 0
9	Bantuan pemerintah untuk penanggulangan pandemi Covid-19	Min : 0 Max : 1 Standard dev. : 0,488

Sumber: Data diolah, 2022

2. Dampak Covid-19 pada pendapatan pedagang

Tujuan pertama dari penelitian ini adalah melihat bagaimana pengaruh pandemi Covid-19 pada pendapatan para pedagang batik di Pasar Beringharjo. Di masa pandemic ini, sektor pariwisata mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan. Hal tersebut juga sangat berdampak pada pendapatan dari pedagang batik di Pasar Beringharjo. Seperti yang diperlihatkan pada Tabel 4.7 berikut ini.

Tabel 4.7 Pengaruh pandemi Covid-19 terhadap pendapatan pedagang

No.	Indikator	Persentase
1	Terjadi penurunan pendapatan	100%
2	Tidak ada penurunan pendapatan	0%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan pada hasil dari Tabel 4.7 di atas, terlihat bahwa seluruh pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta merasakan dampak dari pandemi Covid-19. Tidak terdapat pedagang yang tidak mengalami penurunan pendapatan, bahkan terdapat banyak di antara mereka yang tidak mampu bertahan di masa pandemi Covid-19 ini.

3. Pendukung usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

Prospek usaha

Pengukuran peluang usaha dagang batik di Pasar Beringharjo dilakukan dengan melakukan survei kepada para pedagang batik di Pasar Beringharjo. Hasil penelitian tersebut ditunjukkan pada Tabel 4.7 berikut ini.

Tabel 4.8 Tingkat peluang usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

No.	Indikator	Persentase
1	Berpeluang bagus	78%
2	Sudah tidak berpeluang bagus	22%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil pada Tabel di atas, dapat dilihat jika para pedagang batik di Pasar Beringharjo sebagian besar berpendapat bahwa berdagang batik di Pasar Beringharjo masih memiliki peluang usaha yang masih bagus. Di sisi lain, hanya

22% dari pedagang yang berpendapat bahwa usaha berdagang batik sudah tidak memiliki peluang yang bagus di masa pandemi Covid-19. Alasan yang disampaikan oleh pedagang dari hasil wawancara peneliti salah satunya adalah pedagang merasa hasil dagang sudah mulai mendapatkan hasil di masa dua tahun setelah pandemi, hal tersebut membuat pedagang yakin bahwa berdagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta masih memiliki peluang yang bagus.

Lokasi usaha

Lokasi usaha adalah salah satu faktor paling menentukan dari suatu usaha dagang. Pasar Beringharjo Yogyakarta berada di salah satu pusat wisata Damasah Istimewa Yogyakarta, sehingga pasar tersebut menjadi salah satu lokasi paling strategis untuk berdagang, terutama berdagang produk khas dari Damasah Istimewa Yogyakarta, salah satunya batik. Hasil penelitian terkait lokasi usaha dagang batik bagi pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta dapat dilihat pada Tabel 4.8 berikut ini.

Tabel 4.8 Tingkat strategis lokasi usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

No.	Indikator	Persentase
1	Lokasi strategis	83%
2	Lokasi tidak strategis	17%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil pada Tabel di atas memperlihatkan bahwa pedagang batik di Pasar Beringharjo merasa jika Pasar Beringharjo merupakan lokasi yang tepat untuk digunakan sebagai usaha dagang batik. Hal tersebut ditunjukkan dengan 83% pedagang setuju bahwa lokasi tersebut strategis dan hanya 17% yang berpendapat bahwa lokasi yang dimiliki saat ini tidak strategis. Salah satu alasan yang diperoleh oleh peneliti untuk ketidak-strategis-an dari lokasi dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta adalah lokasi pedagang yang saat ini berada cukup jauh dari pintu masuk utama pasar, sehingga intensitas calon pembeli tidak sepadat di lokasi pedagang yang dekat dengan pintu masuk utama.

Modal Awal

Modal awal adalah salah satu faktor yang dijadikan pertimbangan dalam memulai suatu usaha. Maka dari itu, modal awal dapat menujadi salah satu faktor yang menentukan peluang usaha. Modal awal dari pedagang batiuk di Pasar Beringharjo Yogyakarta dikategorikan seperti yang tertera pada Tabel 4.9 berikut ini.

Tabel 4.9 Tingkat modal usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

No.	Indikator	Persentase
1	Modal rendah (kurang dari 10jt rupiah)	52%
2	Modal sedang (10jt rupiah – 50jt rupiah)	48%
3	Modal tinggi (lebih dari 50jt rupiah)	0%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil pada Tabel 4.9 memperlihatkan bahwa para pedagang batik di Pasar Beringharjo memulai usahanya dengan rata-rata modal sedang dan rendah. Hal tersebut selaras dengan usaha dagang batik yang sebagian besar masuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM).

Akses permodalan

Akses dalam pemerolehan modal usaha juga merupakan salah satu faktor yang harus diperhitungkan dalam proses pembangunan sebuah usaha. Maka dari itu, hal tersebut cukup penting untuk dilihat. Permodalan yang diterima oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo berasal dari berbagai macam sumber permodalan, seperti akses modal dari lembaga keuangan, akses modal dari lembaga permodalan, dan akses modal dari pinjaman lunak seperti dari keluarga, saudara, dan lain sebagainya. Secara lebih jelas, hasil penelitian terkait dengan akses modal dari berbagai macam sumber tersebut terdapat pada Tabel 4.10, dan 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.10 Akses permodalan usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta dari lembaga keuangan

No.	Indikator	Persentase
1	Ada akses permodalan dari lembaga keuangan	80%
2	Tidak ada akses permodalan dari lembaga keuangan	20%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Tabel 4.11 Akses permodalan usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta dari lembaga permodalan

No.	Indikator	Persentase
1	Ada akses permodalan dari lembaga permodalan	65%
2	Tidak ada akses permodalan dari lembaga permodalan	35%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan pada hasil yang terdapat pada Tabel 4.10, dan 4.11, maka seara umum akses modal yang dapat dijangkau oleh pedagang batik Pasar Beringharjo adalah seperti pada Tabel 4.12 berikut:

Tabel 4.12 Tingkat akses permodalan usaha dagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

No.	Indikator	Persentase
1	Ada akses permodalan	72%
2	Tidak ada akses permodalan	28%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil pada Tabel 4.12 memperlihatkan bahwa para pedagang batik di Pasar Beringharjo sebagian besar memperoleh akses permodalan dari lembaga keuangan maupun non-lembaga keuangan dengan, yaitu 72%. Di sisi lain, terdapat 28% pedagang yang masih belum memiliki akses permodalan tersebut. Pedagang-pedagang yang belum memiliki akses permodalan sebagian besar merupakan pedagang baru yang masih belum memiliki jejak usaha untuk meyakinkan lembaga permodalan.

Akses pegembangan usaha

Akses dalam pengembangan usaha tidak hanya terdiri dari akses modal atau dihitunjg secara materil. Akan tetapi, pengtahuan dan akses terhadap informasi juga dibutuhkan, Maka dari itu, peneliri bertujuan mengetahui akses informasi pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta melalui keikiutsertaan dengan organisasi atau paguyuban sesama pedagang, Selain itu, pemerintah juga

bertanggung jawab terhadap penyebaran informasi dan peningkiatan *skill* dari pedagang. Hasil dari penelitian tersebut ditunjukkan pada Tabel 4.13 berikut ini.

Tabel 4.13 Tingkat akses informasi pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta

No.	Indikator	Persentase
1	Ada akses inhformasi dan peningkatan *skill*	9%
2	Tidak ada akses indormasi dan peningkatan *skill*	91%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil pada Tabel 4.13 di atas memperlihatkan bahwa hasil penelitian cukup mengejutkan karena para pedagang batik di Pasar Beringharjo hampir keseluruhan tidak mendapatkan akses informasi dan peningkatan pengetahuan dari pemerintah maupun organisasi atau paguyuban pedagang. Sebagian kecil pedagang (9%) yang mendapatkan akses tersebut dan mayoritas (91%) belujm mendapatkan akses tersebut. Hasil wawancara bersama dengan pedagang menjelaskan bahwa pedagang sangat membutuhkan sumber informasi dan juga peningkatan *skill* dalam berdagang agar dapat meningkatkan usaha mereka.

Bantuan pemerintah selama Covid-19

Covid-19 menjadi salah satu masa pandemi yang berdampak cukup besar bagi pedagang, terutama pedagang di area tujuan wisata. Hal tersebut dikarenakan penurunan drastis dari jumlah pengunjung ke tempat wisata tersebut, tidak terkecuali pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Selama masa pandemi, pemerintah melakukan usaha terbaik agar dapat mempertahankan perekonomian rakyat. Hal tersebut juga terlihat dari hasil penelitian pada Tabel 4.14 berikut ini.

Tabel 4.14 Tingkat bantuan pemerintah pada pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta selama masa pandemi Covid-19

No.	Indikator	Persentase
1	Ada bantuan dari pemerintah	38%
2	Tidak ada bantuan dari pemerintah	62%
Total		**100%**

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan pada Tabel 4.14, hasil yang ada cukup disayangkan dikarenakan pedagang yang menerima atau mendapatkan bantuan dari pemerintah selama masa pandemi hanya 38%. Di sisi lain, 62% pedagang tidak merasakan adanya bantuan dari pemerintah. Hal tersebut disampaikan oleh pedagang melalui sesi wawancara dengan peneliti dimana pedagang yang mendapatkan bantuan hanya terbatas pada orang-orang tertentu. Pemerataan dari bantuan tersebut sangat diharapkan agar segera terlaksana.

4. Usaha pedagang untuk bertahan pada masa pandemi Covid-19

Tujuan kedua dari penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan usaha-usaha yang telah dilakukan oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo untuk dapat bertahan di masa pandemi Covid-19. Hasil dari penelitian tersebut memperlihatkan bahwa terdapat beberapa usaha yang telah dilakukan oleh para pedagang batik di Pasar Beringharjo untuk dapat mempertahankan usaha yang mereka miliki, seperti berikut.

1. Berusaha mendapatkan bantuan dari lembaga keuangan.
2. Berusaha mendapatkan bantuan dari pemerintah.
3. Menjual dengan harga terendah agar tetap ada yang pembeli, meskipun keuntungan menurun drastis

Penjelasan mengenai usaha untuk mendapatkan bantuan dari lembaga keuangan tersebut salah satunya disampaikan oleh pemilik pedagang batik yaitu Ibu Aminah sebagai berikut:

> "*Saya dulu pernah mendapat bantuan dari BRI sekitar 2,5 juta hanya sekali*" (Ibu Aminah, 2022)

Selain itu, penjelasan terkait dengan bantuan dari pemerintah disampaikan oleh pemilik dari Usaha Dagang Batik Ibu Masiyah yaitu Ibu Maryati sebagai berikut:

> "*Saya sudah mendapat bantuan dari Pemerintah sekitar 1,2jt*" (Ibu Masiyah, 2022)

Jumlah pembeli dan daya beli yang menurun drastik pada masa pandemi Covid-19 membuat pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta harus

menurunkan harga agar tetap dapat menarik pembeli dan ada perputaran uang di usaha yang dimiliki. Hal tersebut disampaikan oleh hampir seluruh pedagang yang diwawancarai. Seperti penjelasan dari pemilik Batik Kuncoro yaitu Bapak Dicky sebagai berikut:

> "*Pas corona pertama itu kita lakunya sewajarnya saja. Kadang kalau ditawar harga berapapun akan dikasih saja. Tidak apa-apa dapet laba dikit-dikit daripada tidak ada samasekali*." (Bapak Dicky, 2022)

Selain mendapatkan informasi terkait dengan usaha yang dilakukan oleh pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta, peneliti juga mendapatkan informasi terkait bantuan yang diberikan oleh pemerintah. Pedagang menjelaskan bahwa bantuan pemerintah masih belum merata ke semua pedagang. Bantuan hanya diterima oleh pedagang tertentu dengan persyaratan tertentu, seperti penjelasan dari salah satu pedagang yaitu Bapak Maryono sebagai berikut:

> "*Saya mendapatkan sedikit bantuan dari pemerintah, tetapi tidak semua pedagang mendapat bantuan ini mbak. Jadi yang mendapat bantuan dari Pemerintah untuk pedagang pasar hanya pedagang yang sudah memperbaharui Hak Guna Bangunan. Jadi kalo belum memperbaharui Hak Guna Bangunan maka bantuan dari Pemerintah tidak cair ke pedagang tersebut*." (Bapak Maryono, 2022)

Dari hasil yang diperoleh oleh peneliti, para pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta melakukan seluruh kemampuan untuk dapat bertahan di tengah pandemi Covid-19 yang tengah terjadi. Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang signifikan pada usaha dagang. Hal tersebut juga dijelaskan di dalam penelitian Saturwa dkk. (2021), dimana pandemi Covid-19 ini memberikan dampak yang sangat luar biasa kepada para pelaku usaha.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan di tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Seluruh pedagang batik di Pasar Beringharjo mengalami penurunan pendapatan di masa pandemi Covid-19.
2. Faktor pendukung terbesar yang dirasakan pedagang untuk meneruskan usahanya adalah lokasi usaha.
3. Pedagang batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta melakukan beberapa usaha untuk dapat tetap menjaga kegiatan usahanya, seperti berusaha mendapatkan bantuan dari pemerintah, mendapatkan bantuan dari lembaga keuangan, dan menjual produknya dengan harga yang masih dapat dijangkau oleh daya beli konsumen pada masa pandemi Covid-19.

B. Saran

Dasil dan kesimpulan penelitian, terdapat beberapa saran yang diajukan oleh peneliti sebagai berikut.

1. Pemerintah dapat memberikan akses informasi dan peningkatan *skill* agar pedagang batik dapat mengembangkan usaha yang dimiliki.
2. Pemerataan bantuan dalam penanganan masa pandemi Covid-19 untuk para pedagang batik diharapkan dapat segera terlaksana.

DAFTAR PUSTAKA

Andi Amri .2020. Dampak Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. Jurnal Brand, Volume 2 No. 1

Armansyah dan Mirna Taufik. 2020. Strategi Pelaku Usaha Informal Offline dan Online Menghadapi Pandemi Covid-19 di Kota Palembang. Jurnal Ilmu Administrasi Publik UMA, 8 (1).

Azamfirei R. 2020. The 2019 Novel Coronavirus: A Crown Jewel of Pandemics?. The Journal of Critical Care Medicine 6 (1): p3-4.

Azimah, Rizki Nor, Ismi Nur Khasanah, Rizky Pratama, Zulfanissa Azizah, Wahyu Febriantoro, Shafa Rifda Syafira Purnomo. 2020. Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Sosial Ekonomi Pedagang Di Pasar Klaten Dan Wonogiri. Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial Vol. 9 No. 1

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA)., (2020) "List Data Dasar Koperasi Dan UMKM Menurut Dinas Koperasi Dan UKM", List Data Dasar, Diakses Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Dalam Angka Tahun 2019. (Online). Http://Bappeda.Jogjaprov.Go.Id/Dataku/Data_Dasar/Cetak/? Id_Skpd=18, (Diakses Dan Diunduh Pada Tanggal 20 April 2020).

Badan Pusat Statistik. 2021. <https://www.bps.go.id/istilah/index.html?Istilah_page=4>. Diakses 11 April 2021

Boediono. (2000). Ekonomi Mikro. Edisi Kedua, Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No. 1. Yogyakarta: Bpfe.

Christa, U & Kristinae, V. 2021. The effect of product innovation on business performance during COVID 19 pandemic.Uncertain Supply Chain Management, 9(1), 151-158.

Fairlie R. (2020). The impact of COVID-19 on small business owners: Evidence from the first 3 months after widespread social-distancing restrictions. Journal of economics & management strategy: 1-14

Firdausa, Rosetyadi Artistyan & Fitrie Arianti. (2013). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak. Diponegoro Journal Of Economics. Volume. 2, Halaman 1-6.

Firmansyah, Aditia Iqbal., 2018. "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Tulungagung", Skripsi Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Frida, Neng. 2020. Analisis Strategi Mempertahankan dan Mengembangkan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 Serta Mengetahui Dampak Perkembangan dan Pertumbuhan COVID-19 di Indonesia. Jurnal Aktiva: Riset Akutansi dan Keuangan Vol. 2 (3)

Hadiwardoyo, Wibowo. 2020. Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. BASKARA: Journal of Business & Entrepreneurship, 2(2), 83-92.

Hanoatubun, S. 2020. Dampak Covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia. EduPhyCouns: Journal of Education, Physchology and Counseling, 2(1), 146-153.

Harel, R. (2021). The Impact of COVID-19 on Small Businesses' Performance and Innovation. Global Business Review. https://doi.org/10.1177/09721509211039145

Harirah, Z., & Rizaldi, A. 2020. Merespon Nalar Kebijakan Negara dalam Menangani Pandemi Covid 19 di Indonesia. Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik Indonesia Vol. 7 No. 1

Hartono dan Deny Dwi Hartomo. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. Junral Bisnis dan Manajemen Vol. 14 No. 1Hasanah, R., Kholifah, D., & Alamsyah, D. (2020). Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan umkm di Kabupaten Purbalingga. KINERJA: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 17(2), 305-313. doi:http://dx.doi.org/10.29264/jkin.v17i2.7492

Hosmer, D.W., dan S. Lemeshow. 2000. Applied Logistic Regression.Edisi ke-2.John Wiley and Sons Inc, Canada.

Jaya, A. H. M. (2011). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Sekitar Pantai Losari Kota Makassar. Skripsi. Makassar: Jurusan Ilmu Ekonomi Feb Unhas.

Kasmir, 2011, Analisis Laporan Keuangan, Edisi 1, Cetakan 4, Penerbit PT Raja. Grafindo Persada, Jakarta

Kurniawan, Albert. (2014). Metode Riset Untuk Ekonomi Dan Bisnis: Teori, Konsep, Dan Praktik Penelitian Bisnis (Dilengkapi Perhitungan Pengolahan Data Dengan IBM SPSS 22.0). Bandung: Alfabeta.

Muchlis. 2017. Kiprah Umkm Ditengah Krisis Ekonomi, Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerintah. Bussineess Management Journal Vol. 2 No. 1.

Ninda Rosa dan Alwiyah. 2020. Dampak Covid-19 terhadap UMKM Batik di Kabupeten Sumenep. Jurnal Riset Akuntansi Vol. 1 No.1

Partomo, Titik Sartika Dan A. R. Soejoedono. 2004. Ekonomi Skala Kecil/Menengah Dan Koperasi. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Resalawati, Ade. 2011. "Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sector UKM Indonesia", Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.

Rosita Ratih, Irmanelly, dan Ermaini. 2021. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Wisata

Taman Jomblo Kotabaru Jambi Pasca Pandemi Covid-19). Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 11(2)

Samuelson, Paul A. Dan William D. Nordhaus. (2001). Ilmu Mikro Ekonomi. Jakarta: Pt Media Global Edukasi.

Sarni, dan Mardiyani Sidayat. 2020. Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan Petani Sayuran Di Kota Ternate. Prosiding Seminar Nasional Agribisnis 2020 Fakultas Pertanian Universitas Khairun. ISBN. 978-602-74809-1-9

Saturwa, H., Suharno, S., & Ahmad, A. (2021). The impact of Covid-19 pandemic on MSMEs. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 24(1), 65-82. https://doi.org/10.24914/jeb.v24i1.3905

Seran, Lukas dan R. Herak. 2021. Sosialisasi Covid-19: Bahaya Dan Pencegahannya Terhadap Masyarakat Nasipanaf Kota Kupang. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 2 No 1

Sinaga, Robert dan M. R. Purba.2020. Pengaruh Pandemi Virus Corona (Covid-19) Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Dan Buah Di Pasar Tradisional "Pajak Pagi Pasar V" Padang Bulan. Regionomic Vol.2 No. 02

Suarmawan, K. A., N. Suharsono, dan K. R. Suwena. 2015. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka Di Desa Bulian, Kec. Kubutambahan). Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha Vol. 5 No. 1

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: PT Alfabeta.

Sukirno, Sadono. 2007. Teori Pengantar Ekonomi Mikro. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.

Sukirno, Sadono. 2017. Ekonomi Pembangunan (Proses, Masalah Dan Kebijakan), Jakarta: Kencana Prenada.

Tambunan, Tulus. 2012. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting- Jakarta: LP3ES

Undang-undang Republik Indonesia nomor 13 tahun 2003 Tentang. Ketenagakerjaan

Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

LAMPIRAN

1. Kuesioner Penelitian

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PELUANG PENDAPATAN PENGUSAHA BATIK DI PASAR BERINGHARJO TERDAMPAK PANDEMI COVID-19.

Tanggal : .....

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : .....
2. Alamat : .....
3. No. Telp/HP : .....
4. Jenis kelamin : Laki-laki/Perempuan *)
5. Umur : ..... tahun
6. Pendidikan : SD / SMP / SMA / Diploma / Sarjana *
7. Lama berjualan batik di Pasar Beringharjo : ..... tahun

Keterangan : *) Coret yang tidak perlu

No.	Variabel	Indikator
1	Peluang Usaha	Usaha berdagang batik masih memiliki peluang yang baik di masa pandemic Covid-19
2	Lokasi usaha	Lokasi berdagang strategis atau tidak
3	Permodalan	Modal awal
4	Akses modal	Besar usaha
		Akses modal ke lembaga permodalan
		Sumber modal dari lembaga permodalan
		Sumber modal bunga lunak dari luar lembaga permodalan
5	Perkembangan usaha	Akses informasi perdagangan batik
		Peningkatan kemampuan usaha dari pemerintah
6	Bantuan pemerintah	Bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha
		Bantuan pemerintah untuk penanggulangan pandemic Covid-19
7	Pendapatan	Penurunan pendapatan dampak Pandemi Covid-19

Prospek Usaha dagang Batik di Pasar Beringharjo

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah lokasi usaha (lapak) bapak/ibu di Pasar Beringharjo termasuk dalam kategori lokasi yang strategis?	Ya atau Tidak
2	Berapa kira-kira jumlah total modal usaha Bapak/Ibu?	Rp ……

3	Berapa jumlah karyawan/pegawai bapak/ibu ?	..... orang
4	Apakah bapak/Ibu mempunyai akses permodalan terhadap Lembaga Keuangan seprrti Bank/BPR/Koperasi/BMT/dan sejenisnya ?	Ya atau Tidak
5	Apakah modal usaha Bapak/Ibu ada bagian yang bersasal dari hutang/pinjaman Lembaga Keuangan (Bank/BPR/Koperasi/BMT/dan sejenisnya)?	Ya atau Tidak
6	Apakah modal usaha Bapak/Ibu ada bagian yang berasal dari hutang/pinjaman saudara/kerabat yang bersifat lunak?	Ya atau Tidak
7	Apakah Bapak/Ibu mengikuti asosiasi usaha batik atau asosiasi pedagang lainnya?	Ya atau Tidak
8	Apakah selama menjalankan usaha terdapat bantuan/dukungan pemerintah berupa modal usaha?	Ya atau Tidak
9	Apakah selama menjalankan usaha mendapatkan bantuan/dukungan dari pemerintah berupa pelatihan soft skill seperti pelatihan wirausaha/pengembangan usaha/digitalisasi ekonomi/sejenisnya ?	Ya atau Tidak
10	Apakah selama pendemi covid-19 mendapat bantuan dari pemerintah ?	Ya atau Tidak
11	Apakah pandemi covid-19 memberikan dampak yang signifikan pada pendapat Bapak/Ibu ?	Ya atau Tidak

Pertanyaan lanjutan:

1. Jika Bapak/Ibu mengikuti asosiasi, apakah Bapak/Ibu aktif mengikuti kegiatannya asosiasi tersebut ? Apa saja jenis kegiatan yang biasanya dilakukan ?
2. Jika mendapatkan bantuan modal dari pemerintah, berapa jumlahnya ?
3. Jika mendapatkan bantuan dari pemerintah selama masa Covid-19, apa bentuk bantuan tersebut dan berapa jumlahnya jika berbentuk uang ?

Pertanyaan Mendalam terkait Udaha Dagang Batik di Pasar Beringharjo

1. Bagaimana kiat bisnis untuk bertahan bisnis selama bisnis ini berjalan?
2. Apa tantangan usaha bapak/ibu selama ini?

3. Kesulitan apa yang paling berat dihadapi selama bisnis dan bagaimana cara mengatasinya?
4. Bagaimana cara bertahan menjalani bisnis selama pandemi covid-19 yang sudah 2 tahun lebih lamanya?
5. Apa pesan bagi para pengusaha sejenis?
6. Apa pesan bagi para generasi muda agar berani untuk berbisnis?
7. Apa yang bapak/ibu harapkan dari pemerintah untuk mendukung usaha bapak/ibu?
8. Apa saran dan masukan bapak/ibu untuk meningkatkan usaha/bisnis sejenis yang bapak/ibu jalani bagi pemerintah, masyarakat, dan pelaku usaha sendiri?

2. Sebagian Data Responden

No	Nama	Alamat	Usia (tahun)	Jenis kelamin
1	Maryati	Kricak Kidul TR 1/1109 Kricak Tegal Rejo	40	Perempuan
2	Dicky	Jl Batikan	21	Laki-laki
3	Sumaryati	Purawisata	50	Perempuan
4	Ahmad	Lempuyangan	53	Laki-laki
5	Asih	Tegal Kemuning	47	Perempuan
6	Sayinah	Gayam	56	Perempuan
7	Dion	Jalan Batikan	42	Laki-laki
8	Dita Anisa	Pogung Kidul	28	Perempuan
9	Anita Sukma	Krapyak	32	Perempuan
10	Anggia Murti	Kadipaten	32	Perempuan
11	Partiningsih	Tegal Kemuning	47	Perempuan
12	Bagyo Agus	Melati Wetan	57	Laki-laki
13	Wulandari Uci	Baciro, Gondokusuman	32	Perempuan
14	Siti Aminah	Jalan Taman Siswa	55	Perempuan
15	Sinta Anisa	Belakang JCM	34	Perempuan
16	Basuki	Gedongkuning Selatan	56	Laki-laki
17	Heny	Jalan Taman Siswa	43	Perempuan
18	Sumiyem	Tegalgendu	53	Perempuan
19	Ahmad Pairin	Sleman	57	Laki-laki
20	Agus Hartanto	Krapyak	56	Laki-laki
21	Sumarti	Krapyak	53	Perempuan
22	Evana Sari	Jl Taman Siswa	32	Perempuan
23	Agung Haryadi	Karangasari Wetan	53	Laki-laki
24	Een	Tegalkemuning	31	Perempuan
25	Nur Asih	Denggung	29	Perempuan
26	Hartanto	Pogung Kidul	44	Laki-laki
27	Nurani Afifa	Krapyak	22	Perempuan
28	Devi Ramadhani	Kadipaten Kulon	32	Perempuan
29	Susi Permata	Babadan	33	Perempuan
30	Aini Putri	Jalan Taman Siswa	25	Perempuan
31	Amila	Sorogenen No IIIA	43	Perempuan
32	Maryatun	Jalan Nitikan	51	Perempuan
33	Supaja	Rejowinangun	53	Laki-Laki
34	Wulandari	Karangsari Wetan	33	Perempuan
35	Nuraeni	Jalan Bantul	31	Perempuan
36	Fani Arifa	Nologaten	27	Perempuan
37	Diah Nur	Jalan Plumbon No. 5a	29	Perempuan
38	Tri Wicaksono	Jl Balirejo, Timoho	45	Laki-Laki

39	Rini Puspitasari	Jl Sukorasan, Yogyakrta	32	Perempuan
40	Farida Husein	Gejayan	28	Perempuan
41	Atik	Karangsari Wetan	47	Perempuan
42	Arimbi Rizqia	Jl Sorogenen No. 6a	32	Perempuan
43	Areta Dara	Manding, Bantul.	28	Perempuan
44	Marpinah	Sorogenen	52	Perempuan
45	Zulfa Khodijah	Kotagede	34	Perempuan
46	Laily Rahma	Jl Veteran	26	Perempuan
47	Suci Lestari	Kotagede	36	Perempuan
48	Nida Puspita	Gedongkuning	22	Perempuan
49	Hadi Suparjo	Rejowinangun	56	Laki-Laki
50	Paryono	Jalan Lempuyangan	56	Laki-Laki
51	Tugiman	Kotabaru	57	Laki-Laki
52	Pingky Dheny Setya Nugraha	Jalan Taman Siswa	50	Laki-Laki
53	Siti Khamidah	Rejowinangun Jogja	48	Perempuan
54	Khusnul Khotimah	Jalan Batikan	45	Perempuan
55	Septiana Saputri	Selatan Stasiun Lempuyangan	26	Perempuan
56	Anggun Eva Ramadhani	Baciro	22	Perempuan
57	Syifa	Timoho	24	Perempuan
58	Tri Wuryanto	Kotagede	53	Laki-Laki
59	Supono	Sampangan Mantup	49	Laki-Laki
60	Fita Damaharyuningrum	Patangpuluhan	38	Perempuan
61	Lutfia	Menulis Rt 2/15 Sumbersari Moyudan Sleman	32	Perempuan
62	Ilma Nurul	Pandeyan Uh V/790 Rt 10/12 Umbulharjo, Yogyakarta	32	Perempuan
63	Nada Ari	Semaki Gede Uh I/77 Rt 17/6	37	Perempuan
64	Arfi Ainun Najah	Druwo Rt 1 Bangunharjo Sewon Bantul	24	Perempuan
65	Yudhi Budianto	Mrican Uh 7/360 Rt 25, Giwangan Umbulharjo	42	Laki-Laki
66	Aqiel Shouma	Gedongkiwo M3 1/725 Mantrijeron	28	Perempuan

3. Sebagian Tabulasi Kuesioner

No	Penurunan Pendapatan Usaha Dagang Batik di masa Pandemi Covid-19 (Y)	Lokasi usaha (X1)	Prospek usaha (X2)	Modal awal (X3) (dalam juta rupiah)

1	Ya	Ya	Tidak	10
2	Ya	Ya	Ya	5
3	Ya	Tidak	Ya	4
4	Ya	Tidak	Ya	5
5	Ya	Ya	Ya	10
6	Ya	Ya	Ya	12
7	Ya	Ya	Ya	12
8	Ya	Tidak	Ya	7
9	Ya	Ya	Ya	11
10	Ya	Tidak	Ya	7,5
11	Ya	Tidak	Ya	5
12	Ya	Ya	Ya	8
13	Ya	Tidak	Ya	7
14	Ya	Tidak	Ya	10
15	Ya	Tidak	Ya	8
16	Ya	Tidak	Ya	10
17	Ya	Tidak	Ya	8
18	Ya	Tidak	Ya	9
19	Ya	Tidak	Ya	10
20	Ya	Ya	Ya	11
21	Ya	Tidak	Ya	11
22	Ya	Tidak	Ya	6
23	Ya	Ya	Tidak	8
24	Ya	Ya	Tidak	8
25	Ya	Ya	Ya	10
26	Ya	Tidak	Tidak	10
27	Ya	Tidak	Ya	6
28	Ya	Tidak	Tidak	8
29	Ya	Tidak	Tidak	8
30	Ya	Ya	Tidak	10
31	Ya	Ya	Ya	10
32	Ya	Ya	Ya	10
33	Ya	Tidak	Ya	10
34	Ya	Tidak	Ya	8
35	Ya	Ya	Tidak	8
36	Ya	Tidak	Ya	5
37	Ya	Ya	Tidak	12
38	Ya	Tidak	Ya	8
39	Ya	Tidak	Ya	8
40	Ya	Tidak	Ya	10
41	Ya	Ya	Ya	10
42	Ya	Ya	Ya	8
43	Ya	Ya	Tidak	8
44	Ya	Ya	Ya	7

45	Ya	Ya	Tidak	8
46	Ya	Ya	Ya	10
47	Ya	Tidak	Tidak	10
48	Ya	Tidak	Ya	8
49	Ya	Ya	Ya	10
50	Ya	Tidak	Ya	8
51	Ya	Ya	Ya	10
52	Ya	Ya	Ya	10
53	Ya	Ya	Ya	10
54	Ya	Ya	Ya	8
55	Ya	Ya	Tidak	8
56	Ya	Tidak	Ya	8
57	Ya	Tidak	Ya	8
58	Ya	Ya	Ya	10
59	Ya	Tidak	Ya	8
60	Ya	Ya	Ya	10
61	Ya	Tidak	Ya	10
62	Ya	Tidak	Ya	15
63	Ya	Tidak	Ya	12
64	Ya	Tidak	Ya	10
65	Ya	Tidak	Ya	10
66	Ya	Tidak	Ya	10

4. Sebagian Tabulasi Kuesioner (skoring)

No	Penurunan Pendapatan Usaha Dagang Batik di masa Pandemi Covid-19 (Y)	Lokasi usaha (X1)	Prospek usaha (X2)	Modal awal (X3) (dalam juta rupiah)
1	1	1	0	10
2	1	1	1	5
3	1	0	1	4
4	1	0	1	5
5	1	1	1	10
6	1	1	1	12
7	1	1	1	12
8	1	0	1	7
9	1	1	1	11
10	1	0	1	7,5
11	1	0	1	5
12	1	1	1	8
13	1	0	1	7
14	1	0	1	10
15	1	0	1	8
16	1	0	1	10
17	1	0	1	8

18	1	0	1	9
19	1	0	1	10
20	1	1	1	11
21	1	0	1	11
22	1	0	1	6
23	1	1	0	8
24	1	1	0	8
25	1	1	1	10
26	1	0	0	10
27	1	0	1	6
28	1	0	0	8
29	1	0	0	8
30	1	1	0	10
31	1	1	1	10
32	1	1	1	10
33	1	0	1	10
34	1	0	1	8
35	1	1	0	8
36	1	0	1	5
37	1	1	0	12
38	1	0	1	8
39	1	0	1	8
40	1	0	1	10
41	1	1	1	10
42	1	1	1	8
43	1	1	0	8
44	1	1	1	7
45	1	1	0	8
46	1	1	1	10
47	1	0	0	10
48	1	0	1	8
49	1	1	1	10
50	1	0	1	8
51	1	1	1	10
52	1	1	1	10
53	1	1	1	10
54	1	1	1	8
55	1	1	0	8
56	1	0	1	8
57	1	0	1	8
58	1	1	1	10
59	1	0	1	8
60	1	1	1	10
61	1	0	1	10

62	1	0	1	15
63	1	0	1	12
64	1	0	1	10
65	1	0	1	10
66	1	0	1	10

5. Hasil Wawancara

Mba Maryati batik Ibu Masiyah

1. Ya selama pandemic yang pertama kudu telaten. Telaten jualannya, telaten nawarin barangnya. Pas pandemic awal-awal itukan ngga ada yang beli to mba, pas corona pertama itu kita Cuma lakunya sewajarnya aja. Kadang kalo ditawar harga berapa yauda dikasih kan biasanya kalo ngga pandemic dapet laba dikit-dikit ngga papa gitu.
2. Tantangannya ngga ada pembelinya, terus yang nawar murah-murah gitu jadi pendapatannya sedikit.
3. Kesulitan yg paling berat dihadapi selama bisnis sebenarnya asal ada pembelinya sebenarnya tidak sulit tetapi selama masa pandemic ini yang jelas daya beli masyarakat emang turun, karena wisatawannya juga sedikit.
4. Cara bertahan selama pandemic ini ya kalo sekarang Alhamdulillah sudah mulai bagus ya, kalo di tahun-tahun kemarin kayak yang pertama-pertama itu ya sulit. Sulitnya benar-benar sulit soalnya pembelinya kurang dan daya belinya turun jadi harus telaten pake banget gitu.
5. Pesannya untuk pengusaha batik yang sejenis dipasar beringharjo ya kita harus giat, telaten menghadapi wabah kayak gini dan pandemic kayak gini yang penting kita semangat yang jualan.
6. Yang diharapkan dari pemerintah kayak kemarin dikasih bantuan itu sudah bagus. Terus jangan di PPKM lagi lah kalo di PPKM lagi kita ngga bisa jualan.
7. Saran untuk masyarakat karena sekarang sudah mulai membaik , sudah pada divaksin semua diharapkan daya belinya semakin naik, untuk pemerintah ya harus disilakan antara modelnya dikekang sama engga itu harus disilakan karena untuk pedagang kita butuh laku aja.
8. Saya sudah mendapat bantuan dari Pemerintah sekitar 1,2jt tetapi tidak semua pedagang mendapat bantuan ini mbak. Jadi yang mendapat bantuan dari Pemerintah untuk pedagang pasar hanya pedagang yang sudah memperbaharui Hak Guna Bangunan. Jadi kalo belum memperbaharui Hak Guna Bangunan ya bantuannya dari Pemerintah ngga turun mbak

Pak Dicky Batik Kuncoro

1. Ya selama pandemic harus lebih giat lagi harus lebih semangat lagi. Karena di kala pandemic kan jadi lebih sepi. Ambil untung dikit ngga papa. Banyak berdoa dan berusaha.
2. Tantangan selama pandemic ini ya sepi pasarnya terus jadi ekonominya turun tidak hanya pedagang batik tetapi semuanya yang terkena dampaknya.
3. Cara menghadapi Kesulitan terberat saat berbisnis dengan lebih giat lagi usahanya dan lebih semangat lagi dan kerja keras mencari pendapatan.
4. Cara bertahan menjalani bisnis selama pandemic covid karena ekonomi turun, daya beli masyarakat juga turun jadi ya Cuma bisa sabar, berusaha, lebih giat nawarin dan lebih telaten lagi.
5. Pesan bagi pengusaha sejenis: ya lebih semangat pokoknya, tahun-tahun kemarin udah sepi karna PPKM tapi sekarang udah mendingan jadi harus lebih semangat.
6. Pesan untuk generasi muda agar tidak takut berbisnis: jangan takut mencoba, sukses itu dari kegagalan dulu baru sukses.
7. Yang diharapkan dari Pemerintah: bantuan dari pemerintah untuk masyarakat yang terkena dampak pandemic ini.
8. Saran dan masukan: lebih giat dan lebih rajin berjualan dipasar.

Bu Aminah

Kalo sekarang pendapatannya berkurang karena pandemic ini. Apalagi semenjak Pemerintah memberlakukan PPKM. Wisatawan menjadi berkurang padahal konsumen saya rata-rata adalah para wisatawan. Bertahan aja karena pendapatan untuk makan Cuma dari sini
Ya Cuma bisa sabar dan harus usaha gitu aja karena sekarang cari rejeki sulit. Kalo mau berhenti berjualan ya nanti mau makan apa mbak? Semoga bisa pulih kembali seperti dulu supaya tidak susah seperti ini. Pesan untuk generasi muda semoga anak-anak sekarang bisa pinter, kalo sudah pinter bisa membantu membuka bisnis dan membantu orang tua. Untuk Pemerintah, kalo ada ya saya minta bantuan dari Pemerintah untuk kami yang terkena dampak pandemic covid ini. Saya dulu pernah mendapat bantuan dari BRI sekitar 2,5 juta hanya sekali, tetapi kalo bantuan dari Pemerintah untuk pedagang pasar tidak ada, saya tidak dapat. Saya juga tidak pernah mendapatkan edukasi untuk berjualan selama pandemic dari Pemerintah. Tidak ada penyuluhan dari Pemerintah sampai sekarang.

Bapak Maryono

Selama pandemic ini susah memang, pendapatannya kurang sekali sekarang, kurang laku tidak seperti dahulu.

Tetap bertahan terus. Walaupun berat, walaupun sulit tapi tetap harus bertahan dan telaten. Banyak-banyak sabar dan berdoa. Percaya saja rejeki sudah ada yang mengatur.

Untuk Pemerintah, saya yang seperti ini terdampak pandemic ini ya butuh bantuan dari Pemerintah. Pikirkan yang dagang kurang laku ini harus bagaimana.

Saya belum pernah sama sekali mendapat bantuan dari Pemerintah dan belum pernah mendapatkan penyuluhan kiat-kiat bisnis selama Pandemi dari Pemerintah.