

---

# JRAK

## JURNAL RISET

### AKUNTANSI

### DAN BISNIS

---

VOLUME 7 NO 2  
JULI 2021

jrak@plb.ac.id

#### **PENGARUH PEMBATASAN SOSIAL BERSKALA BESAR (PSBB) SELAMA PANDEMI COVID-19 TERHADAP TINGKAT PENJUALAN UMKM**

Jonathan Lucky Sasmita - Politeknik LP3I Bandung

#### **ABSTRACT**

*The Covid-19 pandemic has had an impact on various business sectors, including the MSME sector. The existence of restrictions on activities affects business activities in which business actors must limit the number of visitors. This will have an impact on the level of sales generated. The results of research conducted at one of the SMEs indicated that the existence of restrictions on social activities caused the level of sales to fluctuate. The lowest level of sales occurred at the beginning of the period of limiting social activities, then increased in line with the relaxation of restrictions on social activities.*

**Keywords:** Covid-19, SMEs, Fluctuation, Sales

#### **PENDAHULUAN**

Salah satu cara untuk menekan laju penyebaran Covid-19 adalah dengan membatasi aktivitas dari masyarakat. Melalui serangkaian peraturan, pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung hal tersebut. Pada tingkat pusat, melalui Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 21 Tahun 2020, pemerintah mengeluarkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang bertujuan untuk membatasi kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga Covid-19 termasuk pembatasan terhadap pergerakan orang dan/atau barang untuk satu provinsi atau kabupaten/kota tertentu untuk mencegah penyebaran Covid-19. PSBB pada tingkat provinsi atau kabupaten/kota diberlakukan apabila terdapat data yang menunjukkan telah terjadi peningkatan dan penyebaran kasus Covid-19 yang signifikan dan cepat serta diiringi dengan kejadian transmisi lokal. Keputusan untuk menentukan apakah suatu daerah perlu diberlakukan PSBB menjadi tanggung jawab dari Kementerian Kesehatan. Berdasarkan keputusan dari Kementerian Kesehatan tersebut, pemerintah daerah kemudian mengeluarkan pedoman untuk pelaksanaan PSBB.

Untuk Provinsi Jawa Barat, keputusan pemberlakuan PSBB dikeluarkan melalui Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK. 01.07/Menkes/289/2000, sementara pedoman pelaksanaannya dituangkan melalui Peraturan Gubernur (Pergub) Jawa Barat Nomor 36 Tahun 2020.

Dalam pergub ini diatur mengenai pelaksanaan PSBB pada berbagai sektor, termasuk di dalamnya kegiatan usaha restoran. Selama masa PSBB, layanan hanya dibatasi untuk dibawa pulang secara langsung (*take away*), melalui pemesanan secara daring dan/atau dengan fasilitas telepon/layanan antar. Dengan adanya kebijakan ini, restoran dilarang untuk menerima tamu yang ingin makan di tempat (*dine-in*).

Adanya pembatasan pemberian layanan akan berpengaruh secara langsung terhadap jumlah pendapatan dari restoran, terutama bagi restoran yang tidak memiliki layanan *take away*. Dampak yang serupa juga akan dirasakan bagi restoran lain yang memiliki fasilitas *MICE* karena tidak dapat memanfaatkan fasilitas yang dimiliki. Menurut survei yang dilakukan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), pada tahun 2020 tercatat sebanyak 1.033 tempat usaha restoran dan hotel di Indonesia yang tutup secara permanen akibat pandemi Covid-19.

### **TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan informasi bagaimana pengaruh pemberlakuan PSBB tingkat penjualan dari sektor usaha restoran. Selain itu, peneliti juga berharap penelitian ini dapat menjadi landasan bagi penelitian berkelanjutan yang berkaitan dengan dampak dari COVID-19 terhadap berbagai macam sektor usaha lainnya.

### **LANDASAN TEORI**

Pembatasan kegiatan sosial selama masa pandemi Covid-19 memberikan dampak negatif kepada berbagai sektor, salah satunya adalah pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Secara umum, dampak dari pandemi Covid-19 mengakibatkan penurunan pendapatan usaha. Penurunan pendapatan juga menyebabkan pemilik usaha kesulitan modal untuk membeli bahan baku (Suryani, 2021). UMKM yang memiliki modal sendiri dan tidak bergantung kepada lembaga lain akan lebih mampu bertahan (Pratiwi, 2020). Bagi UMKM yang tidak memiliki modal sendiri serta mengandalkan lembaga lain, maka perlu ada peranan dari pemerintah dalam memberikan bantuan, antara lain berupa stimulus berupa kelonggaran pembayaran pinjaman, keringanan pembayaran pajak, ataupun berupa bantuan tunai (Pakpahan, 2020).

Bagi UMKM pada sektor usaha restoran, faktor utama yang paling mempengaruhi penurunan pendapatan adalah adanya pembatasan layanan bagi konsumen. Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 30 perusahaan sub sektor restoran, hotel dan pariwisata yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI), didapatkan hasil adanya perbedaan pertumbuhan pendapatan sebelum dan sesudah pengumuman corona virus dalam periode 6 bulan sebelum dan 6 bulan sesudah secara negatif (Jehezkiel dan Setiawati, 2021). Untuk mengatasi hal tersebut, pemilik usaha harus melakukan berbagai kebijakan untuk mengantisipasi agar pendapatan tidak semakin menurun.

Adanya pembatasan kegiatan sosial dan pembatasan pemberian layanan kepada konsumen merupakan salah satu bentuk perubahan lingkungan bisnis yang harus dapat direspon oleh pengusaha. Penggunaan teknologi digital dalam kegiatan usaha merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pengusaha. Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh UMKM dalam mempertahankan bisnisnya berkaitan dengan teknologi digital antara lain dengan melakukan penjualan melalui *e-commerce*, melakukan pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi digital untuk dapat menjangkau lebih banyak.

k konsumen, melakukan perbaikan kualitas produk dan kualitas serta jenis layanan, dan melakukan pemasaran hubungan pelanggan untuk menciptakan kepercayaan konsumen dan menumbuhkan loyalitas pelanggan (Hardilawati, 2020).

Menurut (Rosita, 2020), UMKM yang mampu bertahan adalah yang sudah terhubung dengan ekosistem digital melalui pemanfaatan *marketplace* yang ada. Hal ini dikarenakan penggunaan teknologi berbasis aplikasi memberikan dampak yang positif bagi kinerja usaha (Christian, 2019). Transformasi model bisnis konvensional menjadi digital membawa berbagai macam manfaat, antara lain berupa efisiensi dalam hal waktu, tenaga, dan biaya. Hasil penelitian serupa juga menunjukkan bahwa transaksi pembelian secara *online* juga menghasilkan respon yang positif dari konsumen dalam hal kemudahan bertransaksi dan efisiensi dalam waktu, tenaga, dan biaya (Sari, 2020). Konsumen akan lebih mudah dalam menemukan produk yang diinginkan. Hal ini juga berdampak positif terhadap kelangsungan usaha (Awali dan Rohmah, 2020).

Penelitian yang dilakukan oleh (Setyorini dan Rosmita, 2019) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan dalam peningkatan kinerja dan pendapatan UMKM melalui *e-commerce*. Hasil penelitian serupa juga menunjukkan bahwa *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Helmalia dan Afrinawati, 2018).

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif analitik. Penelitian ini memfokuskan pada aspek pemahaman, yaitu menggambarkan fenomena yang terjadi dengan mengedepankan komunikasi secara mendalam antara peneliti dan sumber informasi. (Jaya, 2020). Data yang dikumpulkan merupakan data yang berkaitan dengan situasi yang diteliti. Data tersebut kemudian disusun dan dideskripsikan.

Populasi dari penelitian ini berdasarkan situasi sosial yang terjadi selama pandemi Covid-19, yaitu adanya pembatasan layanan pada sektor usaha restoran selama masa pemberlakuan PSBB. Sampel dari penelitian ini merupakan bagian dari populasi yang akan diteliti. Sampel yang diambil merupakan sampel teoretis, bukan sampel statistik.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dari Restoran SDN, yaitu laporan penjualan selama masa pemberlakuan PSBB, yaitu pada periode Februari 2020 – Januari 2021.

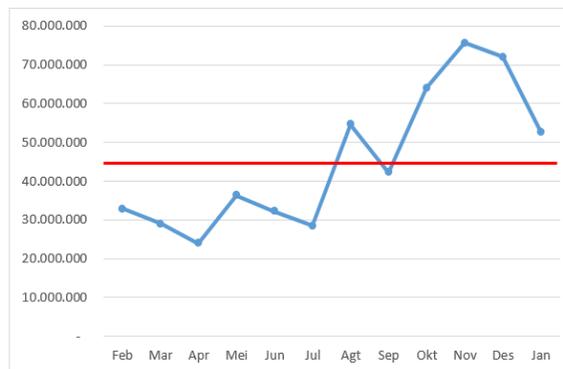
Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mendokumentasi, mengolah data, jurnal, maupun media tertulis lainnya yang berkaitan dengan topik pembahasan dari penelitian ini. Studi dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mengumpulkan data sekunder yang digunakan, yaitu laporan penjualan periode Februari 2020-Jan 2021.

## **PEMBAHASAN**

Restoran SDN merupakan salah satu UMKM yang memiliki kekhususan dalam hal masakan Sunda. Restoran ini memiliki keunggulan kompetitif berupa tempat usaha yang cukup luas dengan kapasitas sebanyak 200 orang. Keunggulan ini mampu dimanfaatkan untuk menyelenggarakan kegiatan MICE seperti resepsi pernikahan dan kegiatan pertemuan-pertemuan lainnya. Selama masa pandemi Covid-19, kebijakan PSBB juga berdampak terhadap kegiatan bisnis usaha ini. Pembatasan jumlah konsumen yang datang serta pelarangan kegiatan-kegiatan yang menyebabkan kerumunan massa sangat berdampak terhadap tingkat penjualan.

Total penjualan yang dihasilkan selama Bulan Februari 2020 – Januari 2021 adalah sebesar Rp 544.365.869 dengan perincian untuk tahun 2020 : Bulan Februari Rp 32.847.770, Maret 29.031.748, April Rp 24.013.489, Mei Rp 36.357.677, Juni 32.232.617, Juli 28.542.697, Agustus Rp 54.659.873, September Rp 42.299.061, Oktober 64.016.215, November 75.659.322, Desember Rp 72.061.800, dan Januari 2021 Rp 52.643.600. Sementara rata-rata penjualan selama 12 bulan tersebut sebesar Rp 45.363.822.

**Tabel 1. Tingkat Penjualan Restoran SDN Periode Februari 2020 – Januari 2021**



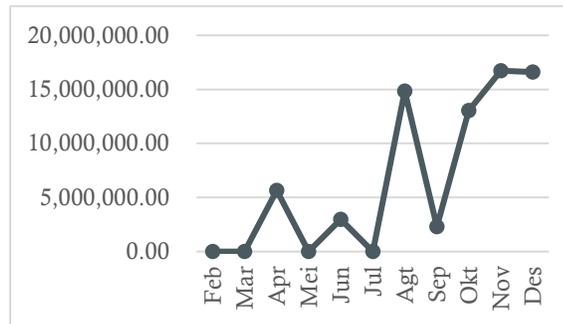
Sumber: Laporan Penjualan Restoran SDN Bulan Februari 2020 – Januari 2021

Berdasarkan data di atas dapat terlihat bahwa tingkat penjualan berfluktuasi selama masa pandemi covid -19. Jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan selama 12 bulan, maka terdapat 7 bulan dimana tingkat penjualan berada di bawah rata-rata, yaitu pada tahun 2020 untuk Bulan Januari –Juli, dan Bulan September. Data tersebut juga menunjukkan tingkat penjualan terendah terjadi pada periode awal pemberlakuan PSBB yaitu antara Bulan Februari – Juli dengan rata-rata penjualan pada periode tersebut sebesar Rp 30.504.333.

Peningkatan jumlah penjualan mulai terjadi antara Bulan Agustus 2020 – Januari 2021 dengan rata-rata penjualan selama periode tersebut sebesar Rp 60.223.312. Kondisi ini sejalan dengan mulai diberlakukannya pelanggaran terhadap PSBB.

Total penjualan dari aktivitas MICE selama periode Februari 2020 – Januari 2021 sebesar Rp 73.084.533 (tabel 2) dengan perincian untuk tahun 2020: Bulan Februari – Maret Rp 0, Bulan April Rp 5.671.150, Bulan Mei Rp 0, Bulan Juni Rp 2.980.981, Bulan Juli Rp 0, Bulan Agustus Rp 14.843.545, Bulan September Rp 2.296.501, Bulan Oktober Rp 13.036.421, Bulan November Rp 16.727.576, Bulan Desember Rp 16.599.655, dan Bulan Januari 2021 Rp 928.704.

**Tabel 2. Tingkat Penjualan Dari Aktivitas MICE Periode Februari 2020 – Januari 2021**

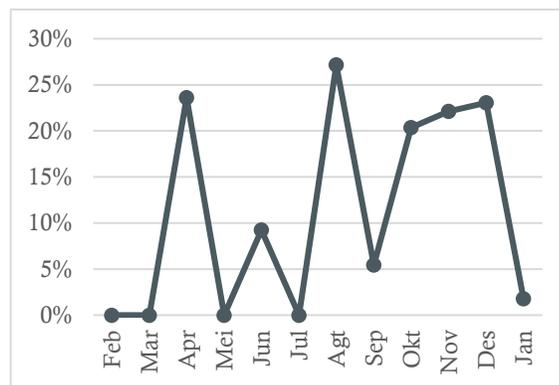


Sumber: Laporan Penjualan Restoran SDN Bulan Februari 2020 – Januari 2021

Berdasarkan tabel 2 dapat terlihat bahwa selama masa awal pemberlakuan PSBB (Bulan Februari – Juli), hasil penjualan dari aktivitas MICE sangat rendah dimana penjualan hanya dihasilkan pada Bulan April dan Juni dengan rata-rata penjualan Rp 1.442.022. Peningkatan penjualan dari aktivitas MICE mulai terjadi pada periode Bulan Agustus 2020 – Januari 2021 dengan rata-rata penjualan sebesar Rp 10.738.734.

Tabel 3 menunjukkan persentase penjualan aktivitas MICE terhadap total penjualan. Tabel tersebut menunjukkan bahwa selama periode Bulan Agustus 2020 – Januari 2021, hasil penjualan dari aktivitas MICE mampu mencapai lebih dari 25 % dari total penjualan. Dengan mempertimbangkan kondisi selama masa pandemi, maka ada kemungkinan bahwa aktivitas MICE mampu memberikan kontribusi lebih besar terhadap total penjualan.

**Tabel 3. Persentase Penjualan Dari Aktivitas Mice Terhadap Total Penjualan**



Sumber : Laporan Penjualan Restoran SDN Bulan Februari 2020 – Januari 2021

## KESIMPULAN DAN SARAN

1. Pandemi Covid-19 menghasilkan fluktuasi tingkat penjualan, dimana 7 bulan dari total 12 bulan menghasilkan penjualan di bawah angka rata-rata penjualan.
2. Selama periode awal pemberlakuan PSBB ( Bulan Februari – Juli), tingkat penjualan berada pada titik terendah dengan rata-rata penjualan pada periode tersebut sebesar Rp 30.504.333. Angka ini berada di bawah rata-rata penjualan selama 12 bulan sebesar Rp 45.363.822.

3. Ketika terjadi pelanggaran PSBB (Agustus 2020 – Januari 2021), tingkat penjualan meningkat menjadi Rp 60.223.312.
4. Penjualan dari aktivitas MICE sangat berpengaruh terhadap total penjualan, dimana kontribusi dari aktivitas ini mampu mencapai 25 % dari total penjualan. Pada saat kondisi normal.
5. Pelarangan aktivitas MICE selama masa PSBB berdampak terhadap turunnya penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Awali, H., & Rohmah, F. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 1–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.35905/balanca.v2i1.1342>.
- Christian, M. (2019). Dampak Penggunaan Teknologi Berbasis Aplikasi Pada Usaha Restoran Berskala Mikro & Kecil. *Journal of Business and Applied Management*, 12(2), 131–198. <http://dx.doi.org/10.30813/jbam.v12i2.1822>.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal AKuntansi & Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>.
- Helmalia, & Afrinawati. (2018). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 3(2), 237–246. <http://dx.doi.org/10.15548/jebi.v3i2.182>.  
<https://megapolitan.kompas.com/read/2020/09/14/07451711/aturan-untuk-restoran-selama-psbb-tidak-boleh-dine-in-pekerja-harus-pakai?page=all>, (diakses pada tanggal 8 Juli 2021).  
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20210205/12/1352941/ribuan-hotel-dan-restoran-tutup-permanen-akibat-pandemi-covid-19> (diakses pada tanggal 8 Juli 2021).
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Quadrant.
- Jehezkiel, C., & Setiawati, L. (2021). Dampak Corona Virus Terhadap Revenue Growth Perusahaan Sub. Sektor Hotel, Restoran Dan Pariwisata. *Jurnal Indonesia Sosial Teknologi*, 2(2), 186–192. <https://doi.org/10.36418/jist.v2i2.85>.
- Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK. 01.07/Menkes/289/2000.
- Pakpahan, A. K. (2020). COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>.
- Peraturan Gubernur Jawa Barat Nomor 36 Tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Penanggulangan Coronavirus Disease 2019 (Covid-19) Di Wilayah Provinsi Jawa Barat.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Wrus Disease 2019 (Covid-19).
- Pratiwi, M. I. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor Umkm. *Jurnal Ners*, 4(2), 30–39. <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/ners%0D>
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109–120. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.380>.
- Sari, S. P. (2020). Strategi Meningkatkan Penjualan Di Era Digital. *Scientific Journal Of Reflection : Economic, Accounting, Management and Business*, 3(3), 291–300. <https://doi.org/10.37481/sjr.v3i3.224>.
- Suryani, E. (2021). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM (studi kasus home industri klepon di Kota Baru Driyorejo). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1591–1596. <https://doi.org/10.47492/jip.v1i8.272>.
- Setyorini, Di., Nurhayaty, E., & Rosmita. (2019). Pengaruh Transaksi Online (E-Commerce) Terhadap Peningkatan Laba Umkm (Studi Kasus UMKM Pengolahan Besi Ciampea Bogor Jawa Barat). *Jurnal Mitra Manajemen*, 3(5), 501–509. <https://doi.org/10.52160/ejmm.v3i5.228>