

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Pandemi COVID-19

Coronavirus 2 (Sindrom Pernafasan Akut Parah), juga dikenal sebagai COVID-19 Virus yang dikenal sebagai coronavirus 2 (juga dikenal sebagai SARS-CoV-2) menargetkan sistem pernapasan. Virus corona ini dapat mengakibatkan penyakit pernapasan sedang, infeksi paru-paru yang mengancam jiwa, bahkan kematian. Virus Corona biasanya menyebabkan penyakit saluran pernapasan pada manusia saat menyerang, antara lain flu dan MERS (*Middle East Respiratory Syndrome*).

Virus corona COVID-19 sendiri teridentifikasi di Wuhan, Hubei, China pada tahun 2019. Akibatnya, jenis baru virus Corona ini dikenal dengan Corona Virus Diseases-2019, atau COVID-19. sejak ditemukan bahwa COVID-19 telah menyebar luas hingga memulai pandemi yang masih kuat hingga saat ini. Gejala COVID-19 yang paling umum termasuk demam 38 °C, batuk kering, dan sesak napas. Akibatnya fatal bagi manusia (Setiawan, 2020).

Pandemi Virus Corona (COVID-19) secara resmi dinyatakan telah mencapai tingkat pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia pada Maret 2020. Sesuai dengan KBBI, pandemi didefinisikan sebagai penyakit yang menyebar secara bersamaan di wilayah geografis yang luas. Pandemi penyakit yang termasuk dalam kategori pandemi adalah penyakit yang menular terus menerus dan menular (Kementrian Kesehatan RI, 2021).

Virus korona menular. Penularan adalah infeksi yang menyebar dengan cepat di dalam jaringan, seperti flu atau bencana alam. Akibat peningkatan jumlah korban COVID-19 yang cepat dan tiba-tiba, mereka harus mendapatkan perawatan secepat mungkin. Tidak memandang usia, siapa pun bisa tertular virus corona. Kontak dengan mereka yang sakit dapat dengan mudah menularkan penyakit ini kepada orang lain (Mona, 2020).

2.2 UMKM (Usaha Mikro, Kecil, serta Menengah)

2.2.1 Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil, serta Menengah)

Yang dimaksud dengan "Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah" (UMKM) adalah unit usaha produktif mandiri yang dijalankan oleh orang atau organisasi di semua sektor ekonomi. Secara umum, nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset tahunan rata-rata, atau jumlah karyawan tetap digunakan untuk membedakan antara usaha mikro (UMI), usaha kecil (UK), usaha menengah (UM), dan usaha besar perusahaan (UB) (Tambunan, 2017).

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO. XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan keadilan. Selain itu, UMKM didirikan berdasarkan UU No. 9 Tahun 1999 dan UU No. 20 Pasal 1 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai akibat dari perubahan yang semakin dinamis (Apip Alansori, 2020). Berikut ini adalah definisi UMKM:

1. Menurut Undang-undang, usaha produktif yang memenuhi syarat-syarat berikut dianggap sebagai usaha mikro dan dimiliki oleh orang atau badan usaha perorangan:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah atau bangunan yang digunakan sebagai lokasi perusahaan.
 - b) Mendapatkan hasil penjualan tahunan sebanyak-banyaknya Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Sebagai ilustrasi, perhatikan usaha mikro seperti warung nasi, tukang cukur, toko ban, warung kelontong, dan lain-lain. (Apip Alansori, 2020).

2. Menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, Usaha Kecil adalah suatu usaha yang menguntungkan yang berdiri sendiri, dijalankan oleh orang pribadi atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari suatu perusahaan, dan yang tidak secara

langsung atau tidak langsung memiliki, menguasai, atau sebaliknya menjadi bagian dari perusahaan menengah atau besar. Usaha kecil juga harus memenuhi persyaratan berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan sebagai lokasi perusahaan.
- b) Mendapatkan hasil penjualan tahunan paling sedikit Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan paling sedikit Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Contoh: Usaha Kecil pada hakikatnya digolongkan menjadi tiga macam jenis (Apip Alansori, 2020):

- a) Usaha kecil, seperti koperasi dan minimarket.
 - b) Usaha Kecil Informal: berbagai perusahaan yang tidak terdaftar, tidak terdaftar, dan berbadan hukum (petani, pemegang saham, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima, dan pemulung) (A. A. Miftah, Pemberdayaan Ekonomi dan Bisnis Muslim Jambi Dalam Perspektif Wirausaha, 2020).
 - c) Perusahaan kecil tradisional: mereka yang menggunakan metode manufaktur kuno dan berteknologi rendah dan terkait dengan seni dan budaya.
3. Usaha ekonomi produktif yang disebut “usaha menengah” adalah usaha yang dijalankan oleh orang atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha lain dan yang mempunyai jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana ditentukan oleh Undang-Undang yang lebih besar atau sama dengan mereka dari usaha kecil atau usaha besar (Apip Alansori, 2020):
- a) Tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan sebagai properti usaha, memiliki kekayaan bersih lebih besar dari

Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

Menghasilkan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (sekitar 2,5 miliar 500.000.000 rupiah) dalam penjualan tahunan.

Usaha Menengah meliputi, misalnya:

- 1) Usaha menengah di bidang kehutanan, pertanian, peternakan, dan perkebunan.
- 2) Perusahaan perdagangan berskala besar yang melakukan kegiatan ekspor-impor.
- 3) Kargo laut, sandang, dan jasa transportasi, seperti bus dengan trayek antarprovinsi, semuanya ditangani oleh perusahaan ekspedisi.
- 4) Usaha di industri makanan, minuman, elektronik, dan logam.
- 5) Industri pertambangan.

2.2.2 Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Menurut pasal 3 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Usaha Mikro dan Kecil berupaya memperluas dan mengembangkan perusahaannya sebagai bagian dari proses mewujudkan perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi terhadap PDB, menciptakan lapangan kerja, dan menyerap tenaga kerja, yang semuanya membantu pertumbuhan ekonomi. Kontribusi UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi adalah sebagai berikut:

- a) UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kegiatan ekonomi;
- b) UMKM menyumbang sebagian besar penciptaan lapangan kerja.
- c) UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- d) UMKM berkontribusi dalam pengembangan pasar baru, sumber inovasi, dan sumber daya manusia yang lebih berkualitas.
- e) UMKM mendukung perekonomian negara dan berkontribusi pada neraca pembayaran. (Sarfiyah, 2019).

2.2.3 Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, serta Menengah) dalam Menggerakkan Ekonomi

UMKM memiliki peran strategis yang krusial dalam memajukan perekonomian nasional. UMKM berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, stabilitas ekonomi, dan penyerapan tenaga kerja selain membantu pemerataan hasil pembangunan, memajukan usaha, serta mendorong anggaran negara dan daerah melalui perpajakan.

UMKM harus mendapat perhatian khusus tidak hanya dari pemerintah dan investor, tetapi juga dari UMKM itu sendiri dan sektor perbankan, karena mereka memainkan peran penting dalam pengembangan bisnis di Indonesia dan juga pelopor kebangkitan bisnis besar. Perhatian berupa prakarsa pembangunan ekonomi nasional yang berkelanjutan (Farhaeni, 2021).

2.2.4 Kekuatan dan Kelemahan UMKM (Usaha Mikro, Kecil serta Menengah)

UMKM memiliki ciri-ciri yang berbeda dari usaha besar. Berikut ini merupakan ciri-ciri dari UMKM:

- a. Menyediakan peluang kerja bagi usaha kecil penting untuk menyerap tenaga kerja; diperkirakan bahwa mereka dapat menyerap hingga 50% dari angkatan kerja.
- b. Sumber-sumber wirausaha baru: Telah diketahui bahwa keberadaan usaha kecil dan menengah dapat membantu tumbuh dan berkembangnya wirausaha-wirausaha baru.
- c. Memiliki area perusahaan pasar yang berbeda dan mengelola fluktuasi pasar dengan cara yang mudah dan dapat disesuaikan.
- d. Usaha kecil umumnya memanfaatkan sampah atau hasil industri lainnya, dengan memanfaatkan sumber daya alam setempat.
- e. Memiliki ruang untuk berkembang. Hasil dari berbagai inisiatif pembinaan telah menunjukkan bahwa industri kecil mampu memperluas dan menumbuhkan sektor lain yang terhubung.

Masalah bagi UMKM mencakup dua faktor yang merupakan kelemahan umum dan kekuatan penghambat:

- a) Faktor internal yang menjadi permasalahan umum bagi UMKM antara lain:
 - 1) Kapasitas sumber daya manusia yang tidak memadai.
 - 2) Pembatasan pemasaran produk: Pemilik usaha kecil cenderung mengutamakan manufaktur di atas pemasaran, yang membuat pasar hanya berprofesi sebagai tukang. Hal ini terutama berlaku untuk pengetahuan pasar dan jaringan pasar.
 - 3) Sebagian besar industri kecil hanya menggunakan sebagian kecil dari modal mereka sendiri untuk tujuan bisnis.
- b) Faktor eksternal: Isu-isu ini diakibatkan oleh tumbuhnya usaha pembina UMKM. Misalnya tidak ada pengawasan, solusi yang ditawarkan tidak tepat, dan program tumpang tindih (Farhaeni, 2021).

2.2.5 Ciri-ciri UMKM (Usaha Mikro, Kecil serta Menengah)

UMKM dan perusahaan besar tidak diragukan lagi berbeda dalam beberapa hal. UKM memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Karakteristik Usaha Mikro
 - 1) Jenis produk yang dijual tidak tetap, sehingga kadang-kadang bervariasi.
 - 2) Tingkat SDM yang rendah adalah tipikal. Selain itu, jiwa kewirausahaan SDM belum siap.
 - 3) UMKM sering mencampurkan dana pribadi dan usaha, dan jarang melakukan administrasi.
 - 4) Biasanya tidak memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), izin perusahaan, atau dokumentasi hukum lainnya.
 - 5) Lokasi usaha dapat direlokasi
 - 6) Meskipun mereka biasanya tidak memiliki akses ke bank, beberapa dari mereka memiliki akses ke lembaga keuangan non-bank. (Maya, 2017).
- b. Karakteristik Usaha Kecil
 - 1) Jenis barang/komoditas yang diproduksi biasanya bersifat tetap dan sulit diubah.
 - 2) Lokasi/tempat usaha sudah mapan dan tidak dalam peralihan.

- 3) Manajemen keuangan umumnya tidak benar; meski masih lugas, uang bisnis mulai dipisahkan dari keuangan pribadi.
 - 4) Memiliki izin usaha yang masih berlaku serta dokumen lain yang diperlukan, seperti NPWP.
 - 5) Pengusaha memiliki pengalaman bisnis sebelumnya.
 - 6) Beberapa orang memiliki akses ke bank untuk kebutuhan modal mereka.
 - 7) Mayoritas gagal mendukung pengelolaan usaha secara memadai (Maya, 2017).
- c. Karakteristik Usaha Menengah
- 1) Secara umum, mereka memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih terorganisir, dan bahkan lebih modern, dengan pembagian fungsi yang jelas, antara lain departemen keuangan, departemen pemasaran, dan departemen produksi.
 - 2) Secara rutin menggunakan sistem akuntansi untuk mengelola keuangan sehingga lebih mudah untuk dilakukan audit, evaluasi, atau pemeriksaan, terutama oleh bank.
 - 3) Telah menerapkan undang-undang ketenagakerjaan, tata cara pengurusan, Jaminan Sosial/BPJS Ketenagakerjaan, pemeliharaan kesehatan, dan ketentuan lainnya. (Sulfani, 2018).

2.2.6 Pendapatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, serta Menengah)

Akuntansi keuangan mendefinisikan pendapatan sebagai kenaikan total aset organisasi atau penurunan kewajibannya sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak ketiga dalam periode akuntansi tertentu. Namun, definisi pendapatan bervariasi untuk perusahaan manufaktur, perusahaan perdagangan, dan perusahaan jasa.

Pendapatan dalam bisnis jasa berasal dari penyediaan layanan; dalam bisnis perdagangan, itu berasal dari penjualan barang; dan dalam bisnis manufaktur, itu berasal dari penjualan barang jadi (Fuad, 2006). Para ahli juga mendefinisikan pendapatan sebagai “ arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal suatu entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan peningkatan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi investasi”, sebagaimana dinyatakan dalam jurnal Perbandingan Tingkat Pendapatan Petani Kelapa di Kabupaten Minahasa Selatan (Studi Kasus di Desa Ongkaw I dan Desa Tiniawangko Kecamatan Sinonsayang).

Sedangkan menurut Skousen dan Stice dalam artikel Perbandingan Tingkat Pendapatan Petani Kelapa di Kabupaten Minahasa Selatan (Studi Kasus di Desa Ongkaw I dan Desa Tiniawangko Kecamatan Sinonsayang), pendapatan merupakan aliran masuk atau pemukiman (atau gabungan keduanya) dari penjualan atau produksi barang, penyediaan jasa, pelaksanaan kegiatan utama atau kegiatan pusat yang sedang berlangsung. (Pangkey, 2016).

a. Macam-macam pendapatan

Menurut Bardaini dalam jurnal Pengaruh Pemberian Kredit PT. BPR Suryajaya Kubutambahan Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kecamatan Sawan Kabupaten Buleleng Tahun 2012-2013 berbagai jenis pendapatan dapat dikategorikan menjadi tiga kelompok berdasarkan bentuknya: pendapatan dalam bentuk uang, pendapatan dalam bentuk barang, dan pendapatan selain penerimaan uang dan barang.

- 1) Penerimaan dalam bentuk uang adalah semua penerimaan dalam bentuk uang, yaitu gaji dan upah, yang biasanya diperoleh sebagai imbalan atas pencapaian sumber-sumber primer.
- 2) Pendapatan dalam bentuk natura mencakup semua pendapatan reguler dan tipikal; namun demikian, itu tidak selalu dibayar dalam bentuk barang. Misalnya, gaji dapat dibayarkan dalam bentuk beras, perawatan medis, atau perumahan.
- 3) Pendapatan selain uang tunai dan produk termasuk pendapatan dengan sifat transfer-didistribusikan yang biasanya mempengaruhi keuangan rumah tangga, seperti penjualan barang yang digunakan sebagai jaminan pinjaman, kemenangan lotre, warisan, dan penagihan utang. (Pikodana, 2014).

b. Pembagian pendapatan

Pendapatan yang diterima setiap orang dari bekerja atau menjalankan bisnis, baik berupa uang tunai, barang, atau penerimaan lainnya, dikenal sebagai bagi hasil.

- 1) Pendapatan dasar, atau pendapatan yang diantisipasi akan diterima setiap bulan, berasal dari pekerjaan utama yang berulang.
- 2) Penghasilan sampingan, atau uang yang dihasilkan melalui pekerjaan di luar pekerjaan utama seseorang; jadi, tidak semua orang memiliki penghasilan sampingan.
- 3) Pendapatan lain-lain, yaitu pendapatan di luar usaha yang diperoleh dari hadiah yang diterima dari pihak ketiga berupa barang atau uang. (Wahab, 2016).

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil serta Menengah)

1) Modal Kerja

Untuk usaha kecil untuk mendapatkan lebih banyak uang, uang bekerja sangat penting. Modal kerja dan pendapatan dianggap sebagai modal kerja dan pendapatan dalam bentuk yang sama dan memiliki keterkaitan yang erat, menurut Marxian dalam jurnal Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil Di Sektor Perdagangan (Gesmani, 2010).

Pemilik usaha akan dapat menambah variasi barang yang mereka jual dengan modal yang relatif lebih besar. Implikasinya untuk modal adalah pemilik usaha kecil yang memiliki banyak uang lebih aman dalam hal jenis dan keragaman barang yang dapat mereka beli. Semua transaksi lancar dan tidak terpengaruh oleh ketidakterediaan barang bila ada jaminan kontinuitas.

2) Lama Usaha

Salah satu aspek yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha adalah sudah berapa lama usaha tersebut beroperasi. Semakin lama bisnis beroperasi, semakin besar pertumbuhannya secara bertahap. Tantri menulis dalam jurnal Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil di Sektor Perdagangan bahwa lama berdirinya suatu usaha berkaitan dengan berapa lama usaha tersebut beroperasi sejak lama, semakin lama usaha tersebut

beroperasi, semakin besar peluangnya untuk bertahan dan berkembang.

Karena pengalaman adalah guru yang baik dan dapat dijadikan pedoman untuk menghindari kesalahan yang telah dilakukan, maka implikasinya terhadap kelangsungan usaha adalah pemilik usaha harus optimis dalam menjalankan usaha yang ada agar lebih baik lagi. masa depan. Hal ini diperlukan untuk meningkatkan pendapatan usaha dalam skala kecil (Gesmani, 2010).

3) Jam Buka Usaha

Jam buka Usaha adalah komponen penting dalam melakukan operasi bisnis karena berhubungan langsung dengan jumlah pendapatan yang akan dihasilkan perusahaan dari penjualan. Implikasinya terhadap jam kerja adalah pemilik (pedagang) harus lebih proaktif dalam menggunakan jam berantai untuk menjual barang dagangannya, memperhatikan kualitas barang mereka dan terampil dalam menawarkan solusi penetapan harga untuk meningkatkan pendapatan usaha kecil.

4) Kredit

Kemampuan bisnis untuk terus beroperasi bergantung pada kemampuannya untuk mendapatkan kredit. Karena menggunakan fasilitas kredit dapat menjadi pengganti untuk memperluas varietas perusahaan saat ini. Pendapat orang tentang kredit dikaitkan dengan penjualan, kekayaan, dan saingan, menurut Muallim dalam jurnal Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil di Sektor Perdagangan (Gesmani, 2010). Kredit berimplikasi karena membantu pelaku usaha kecil menjalankan usahanya dengan sukses. Alhasil, pemerintah bekerja sama dengan bank dan koperasi untuk menawarkan opsi kredit yang lebih nyaman bagi pelaku usaha kecil yang tidak mengenakan bunga selangit dan proses layanan yang lebih efisien.

5) Lokasi Usaha

Aspek lokasi bisnis penting karena, ketika memilih lokasi perusahaan, pemilik bisnis dapat mempertimbangkan aspek-aspek yang akan berdampak pada unit bisnis tertentu yang mereka dirikan. Weber mengklaim bahwa memilih bisnis dianggap menguntungkan karena lokasi perusahaan memengaruhi keberhasilannya dalam jurnal Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil Di Sektor Perdagangan. Implikasi yang diberikan pada lokasi usaha untuk mendukung pendapatan usaha kecil adalah bahwa lokasi usaha merupakan faktor pendukung keberhasilan usaha; Alhasil, pertumbuhan suatu usaha dapat dilihat dari kunjungan pelanggan yang datang ke lokasi usaha tersebut (Gesmani, 2010).

2.3 Pengaruh Pandemi COVID-19 Terhadap Pendapatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, serta Menengah) di Kecamatan Depok Kabupaten Sleman

Pandemi COVID-19 saat ini pada dasarnya adalah keadaan darurat kesehatan dengan serangan segera, penyebaran cepat, dan potensi mematikan, serta kurangnya vaksinasi untuk menggagalkan dampaknya. Krisis Coronavirus Global (GCC) yang lebih luas yang terjadi, bagaimanapun, memiliki dampak yang lebih besar pada sektor ekonomi, sosial, politik, dan lingkungan. Karena tingkat pengangguran di banyak negara meningkat tajam ke tingkat yang tidak terlihat sejak Depresi Hebat, dimensi ekonomi paling jelas terkena dampaknya. Ada banyak penutupan bisnis skala besar, banyak di antaranya mungkin bersifat permanen. Jumlah dan nilai perdagangan global mengalami penurunan. Akan sulit untuk pulih dari kondisi ekonomi ini mengingat meningkatnya utang pemerintah dan swasta.

Pandemi COVID-19 yang berkembang menempatkan ekonomi dunia dalam situasi yang serius. Krisis ekonomi dipengaruhi oleh tindakan suatu negara. Misalnya, ketika jalur pasokan terganggu, negara-negara menimbun

pasokan medis, dan pembatasan perjalanan segera diterapkan, krisis tersebut memaksa pemerintah untuk menilai kembali secara ekstensif ekonomi global yang terjalin. Selain terkait dengan penyebaran penyakit menular yang cepat, hal itu telah mendorong saling ketergantungan yang erat antara bisnis dan negara, membuat mereka lebih rentan terhadap guncangan yang tidak terduga. Durasi tindakan yang diambil, kelengkapannya, dan totalitasnya, yaitu berapa lama waktu yang dibutuhkan pandemi untuk menyebar dan berkembang, semuanya akan berdampak langsung pada dampak pandemi COVID-19 terhadap perekonomian dunia. Tingkat yang lebih besar akan bergantung pada jenis respons terhadap pandemi. (Muhammadiyah, 2020).

Sejak pandemi COVID-19, rata-rata UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) bidang makanan dan minuman di Kecamatan Depok Kabupaten Sleman mengalami penurunan penjualan. Karena semua aturan yang harus diikuti agar terbebas dari COVID-19, hal ini akan memberikan dampak negatif yang signifikan bagi UMKM. Sebagai contoh, sebuah rumah makan yang rutin menjual makanan mungkin memiliki pendapatan atau omzet yang tinggi, namun dengan adanya COVID-19, pendapatan para pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di industri makanan dan minuman berkurang.

2.4 Model Penelitian



Gambar 3. 1 Model Penelitian

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan tahun peneliti	Judul	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian

1	Nardi Sunardi, Sarwani, E. Nurzaman AM, Pranoto, R. Boedi Hasmanto (2020)	Peran <i>Digital Marketing</i> dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan UKM yang Berpengaruh pada Kesejahteraan Masyarakat di Kab. Purwakarta di Tengah Pandemi COVID-19	Sama-sama membahas mengenai UMKM pada masa pandemi COVID-19	Lebih terfokus pada upaya meningkatkan pendapatan UMKM di tengah pandemi COVID-19
2	Nadila Riskianti A. Abdul (2021)	Pengaruh COVID-19 terhadap pendapatan UKM (Usaha kecil dan Menengah) di Kota Belitung	Sama-sama membahas mengenai UMKM pada masa pandemi COVID-19	Lebih terfokus pada strategi UMKM pada masa pandemi COVID-19
3	Shinta Avriyanti (2021)	Strategi Bertahan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 dengan Memanfaatkan Bisnis Digital	Penelitian ini sama-sama membahas UMKM di tengah pandemi COVID-19	Penelitian ini lebih berfokus pada pengaruh COVID-19 yang berdampak pada UMKM di Kecamatan Depok Kabupaten Sleman