

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Kondisi Geografis

Secara geografis, objek wisata religi makam Sunan Muria terletak di Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. Objek wisata religi makam Sunan Muria terletak sekitar 18 km ke sebelah utara dari pusat Kota Kudus. Batas wilayah desa Colo adalah sebagai berikut:

- a) Sebelah utara berbatasan dengan hutan lindung Muria.
- b) Di sebelah Timur berbatasan dengan desa Ternadi dan hutan lindung.
- c) Di sebelah selatan berbatasan dengan desa Kuwukan, desa Dukuhwaringin, dan desa Kajar.

Wilayah Colo merupakan dataran tinggi atau pegunungan yang ada di Kabupaten Kudus, di sana terdapat gunung yang ketinggiannya mencapai 1.602 di atas permukaan air laut, yang di sebut sebagai Gunung Muria dan merupakan wilayah pegunungan yang terdiri dari beberapa bukit atau pegunungan, yaitu: Bukit Pasar, dan Bukit Ringgit Gunung Argo Jembangan, Gunung Rahtawu, Gunung Argo Piloso,

Makam Sunan Muria terletak di puncak Gunung Muria, sehingga pengunjung harus menaiki 700 anak tangga dari pintu gerbang, atau mereka dapat naik kendaraan sepeda motor atau ojek untuk sampai ke sana. Lokasi makam Syekh Raden Umar Sa'id berada di belakang Masjid Sunan Muria. Makam beliau terletak menyendiri dan berada jauh dari punggawanya, sama seperti sifatnya yang lebih suka menyendiri. hal inilah yang membedakannya dengan makam para wali lainnya.

2. Kondisi Pedagang Sunan Muria

Di sekitar makam Sunan Muria terdapat pertokoan dan warung. Keberadaan mereka cukup dinamis karena adanya peran dari yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria. Kios di kawasan makam Sunan Muria termasuk bagian dari pengelolaan yayasan. Para pelaku usaha di

sana menempati area yang cukup representatif. Fasilitas kios yang tertata dengan baik sehingga pengunjung dapat mengaksesnya dengan mudah. Kios yang terlihat rapi, bersih, dan penerangan yang cukup membuat pengunjung betah saat menikmati pemandangan berbagai pernik-pernik yang didagangkan.¹

Pelaku usaha berdagang di kompleks kios yang telah disediakan sebagai fasilitas dari pengurus yayasan. Ini berarti kios di kompleks tersebut di bangun oleh pihak yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria. Setiap pelaku usaha yang menempati kios tersebut dikenakan biaya sewa. Hal tersebut sebagai kompensasi atas penyediaan tanah serta bangunan kios dengan berbagai fasilitas yang telah disediakan. Banyak sekali masyarakat yang berusaha mencari nafkah di kawasan Makam Sunan Muria, mulai dari berjualan menawarkan oleh-oleh, souvenir, makanan, pakaian dan lainnya.²

Jumlah kios di sepanjang anak tangga jalan menuju makam Sunan Muria terus bertambah. Sesudah dilakukannya renovasi di sana, pihak Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria menyediakan fasilitas bangunan sebanyak 177 kios. Para pedagang yang menempati tanah aset yayasan diberi nama Persatuan Pedagang YM2SM dan di bawah naungan yayasan.³ Namun jumlah tersebut hanya yang berada dibawah naungan Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria. Selain jumlah itu, ada sekitar 300an kios toko milik warga, baik sewa maupun milik sendiri. Meskipun ada pelaku usaha yang berasal dari luar desa Colo, tapi sekitar 95% pelaku usaha di sekitar Makam Sunan Muria adalah penduduk desa Colo.⁴

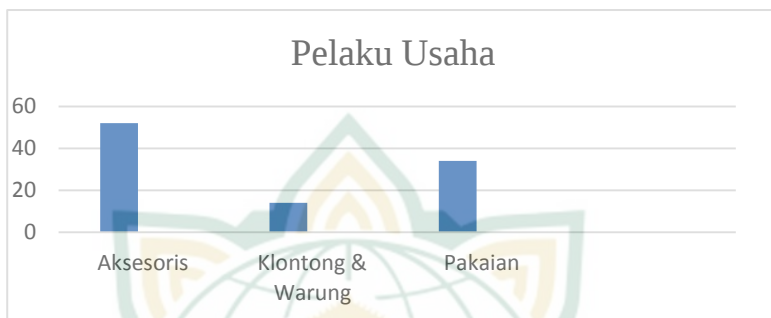
¹ Hasil Observasi Di Wisata Religi Sunan Muria, pada hari Sabtu tanggal 01 Mei 2021, Pukul 09.20 WIB.

² Sutedjo K. Widodo dkk, *Sunan Muria Today*, (CV. Tigamedia Pratama: Semarang, 2014), 118-119.

³ Edi Mardiyanto, Wawancara oleh Penulis, 2 Mei 2021, Wawancara 6 Transkrip.

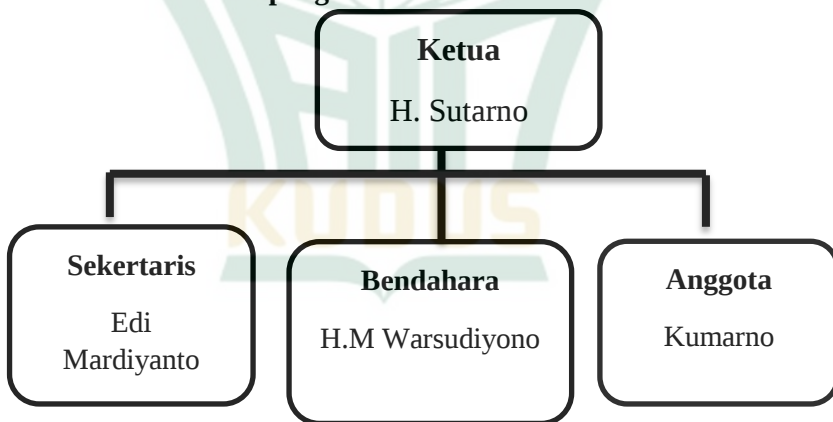
⁴ Sutedjo K. Widodo dkk, *Sunan Muria Today*, (CV. Tigamedia Pratama: Semarang, 2014). Hal. 120.

Tabel.
Tabel 4.1 Data Jumlah Pedagang



Data pelaku usaha di wisata Religi Sunan Muria, yang dikelola oleh YM2SM, jumlah pelaku aksesoris sebanyak 52%, pelaku usaha klontong & warung sebanyak 14%, dan pelaku usaha pakaian sebanyak 34%.

3. Struktur Kepengurusan



4. Tata Tertib Persatuan Pedagang YM2SM

a) Kewajiban

- 1) Menjaga nama baik YM2SM dan norma-norma agama Islam/berperilaku Islami.
- 2) Menjaga keamanan dan kebersihan lingkungan.

- 3) Mentaati semua aturan yang dibuat oleh pengurus YM2SM.
- 4) Berpakaian yang sopan dan Islami (pria tidak boleh bertindik/bertato, serta wanita berjilbab)

b) Larangan

- 1) Mengalihkan hak sewa/pakai kepada keluarga dana tau pihak lain tanpa ijin dari pengurus YM2SM.
- 2) Merubah bentuk bangunan dengan cara mengurangi atau menambah bangunan serta fasilitas yang ada.
- 3) Menjual barang haram.
- 4) Menjual dengan cara menipu, menjual dengan harga mahal/nengkik, dan memperdayai pembeli dengan cara memaksa serta melanggar syariat Islam.
- 5) Berbuat MOLIMO (main, minum, medok, maling, madat).
- 6) Depan warung/kios tidak boleh untuk berjualan.

c) Sangsi

- 1) Terhadap pelanggaran akan diperingatkan sekali dengan peringatan tertulis kecuali pelanggaran berat.
- 2) Setelah diperingatkan dan tidak diindahkan maka dicabut hak sewa.hak pakainya.

d) Gugurnya Anggota

- 1) Mengundurkan diri
- 2) Meninggal dunia
- 3) Lahan digunakan untuk kepentingan YM2SM
- 4) Dicabut karena adanya pelanggaran.

B. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian yang peneliti peroleh dari observasi, wawancara yang dilakukan dengan sejumlah sumber yang telah ditentukan, serta dokumentasi atau pengumpulan data secara tertulis tentang Dampak Covid-19 terhadap UMKM di wisata religi Sunan Muria.

1. Dampak Covid-19 terhadap UMKM wisata religi Sunan Muria

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan peneliti, menunjukkan bahwa UMKM Wisata Religi Sunan Muria merupakan usaha yang diciptakan oleh masyarakat Desa Colo di sekitar Makam Sunan Muria untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Banyak pelaku usaha di sekitar Makam Sunan Muria, mulai dari penjual souvenir, aksesoris, hingga makanan dan pakaian. Usaha di sekitar makam Sunan Muria ini dinaungi oleh Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria.

Berdasarkan hasil wawancara dari responden, kondisi wisata religi Sunan Muria sebelum pandemi Covid-19 ramai wisatawan, banyak pembeli, sehingga pendapatan pelaku usaha wisata religi sunan muria stabil, sedangkan kondisi wisata religi Sunan Muria setelah adanya wabah Covid-19 menyebabkan turunnya pendapatan, dan turunnya tingkat daya beli pengunjung pada masa pandemi Covid-19. Perekonomian pelaku UMKM wisat religi sunan muria sebelum masa pandemi pasti berbeda dengan saat pandemi Covid-19.

Hal ini sebagaimana pendapat Ibu Junarsih sebagai pedagang UMKM makanan dan minuman beliau mengungkapkan:

“pendapatan sebelum terjadi Covid sampe 800.000 lebih, belum saat pas hari rame bisa berkali lipat dan saat Covid ya paling 30 ribu sampai 50 ribu, paling tinggi ya 100 ribu mbak.”⁵

Disampaikan oleh Ibu Pipin sebagai pedagang UMKM aksesoris wisata religi Sunan Muria beliau mengatakan bahwa:

“Usaha saya sebelum ada Covid ya cukup baik semuanya berjalan lancar, banyak pembeli, pendapatan juga lumayan walaupun di hari-hari sepi ya tetap saja ada pemasukan sedikit-sedikit tapi tidak

⁵ Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip.

sampai serendah waktu masa covid, pembeli hanya satu dua orang. Pendapatan yang diperoleh saat pandemi covid menurun drastis.”⁶

Responden memberikan jawaban yang rata-rata sama, tidak hanya Ibu Junarsih dan Ibu Pipin, hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Mahmudah, Ibu Rumisih, Ibu Siti selaku pelaku pedagang, mengungkapkan usaha mereka sebelum adanya pandemi Covid-19 berjalan dengan normal, banyak pengunjung, banyak pembeli. Dan hal tersebut berbanding terbalik saat adanya pandemi Covid-19 mereka mengalami penurunan penjualan, penurunan pendapatan secara drastis, dan daya beli pengunjung yang menurun.

Hasil observasi yang dilakukan peneliti dengan Bapak Edi Mardiyanto selaku sekertaris pengelola pedagang yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria dan Bapak Destari selaku Kepala Desa Colo mengungkapkan. Sebelum pandemi Covid pendapatan para pelaku usaha lumayan atau bisa dikatakan banyak karena pengunjung juga ramai, dan banyaknya pembeli. Sedangkan dampak saat adanya pandemi bagi pelaku usaha tentunya mengalami penurunan pendapatan, bahkan tidak ada pemasukan sama sekali ketika penutupan pedagang. Setelah di buka kembali ada sedikit-sedikit pemasukan tapi belum maksimal.⁷

Kondisi wisata religi Sunan Muria saat pandemi Covid-19 mengalami penurunan jumlah pengunjung sehingga berdampak juga terhadap UMKM di kawasan wisata tersebut. Hal ini sesuai dengan observasi yang telah dilakukan peneliti di wisata religi Sunan Muria, kondisi sangat sepi, sedikitnya jumlah pengunjung dan hanya ada beberapa pembeli.⁸

⁶ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

⁷ Edi Mardiyanto, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 6, Transkrip

⁸ Hasil Observasi Di Wisata Religi Sunan Muria, pada hari Sabtu tanggal 01 Mei 2021, Pukul 09.20 WIB.

2. Peran lembaga terkait/pemerintah dalam membantu UMKM wisata religi Sunan Muria dalam menghadapi dampak Covid-19

UMKM merupakan penopang perekonomian Indonesia. Kegiatan ekonomi tidak lepas dari peran pemerintah atau lembaga terkait. Adanya campur tangan pemerintah/lembaga terkait bertujuan untuk membantu para pelaku usaha agar usahanya masih bisa berjalan. Bentuk campur tangan pemerintah/lembaga diwujudkan melalui beberapa hal: melakukan pembinaan kepada pelaku usaha, melakukan pengawasan dan memberikan subsidi (bantuan pemerintah/lembaga terkait) kepada pelaku usaha, dan penerapan peraturan yang harus dijalankan oleh pelaku usaha.

Untuk meminimalisir dampak pandemi pada pelaku usaha dan masyarakat, dari wawancara oleh peneliti dengan Bapak Destari Selaku Kepala Desa Colo mengungkapkan bantuan yang diberikan pada UMKM di desa Colo yakni: BLT, BLT UMKM, dan Bantuan Pangan.

Melalui hasil observasi yang dilakukan peneliti dengan Bapak Edi Mardiyanto selaku salah satu pengelola pedagang Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria mengungkapkan bahwa bantuan dari pemerintah untuk masyarakat di desa ada, pemerintah memberikan bantuan. Dari pengelola yayasan sendiri memberikan bantuan beras sekali karena juga sama tidak ada pemasukan, melakukan pengurangan biaya sewa kios 50% melakukan pembebasan biaya sewa selama 3 bulan.⁹

Dari hasil observasi oleh peneliti, dengan Ibu Junarsih sebagai pedagang aksesoris, mengungkapkan “Bantuan dari pemerintah, bantuan beras 10kg uang 100 sebanyak 3 kali, uang 600 ribu dan sembako lengkap beberapa kali. Bantuan dari pengelola

⁹ Edi Mardiyanto, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 6, Transkrip

pedagang itu keringanan biaya sewa kios 50% itu saja”.¹⁰

Dari hasil observasi observasi yang dilakukan peneliti dengan Ibu Pipin mengungkapkan:

“Bantuan dari pemerintah yang untuk UMKM 2,4 juta, tapi itu ya harus daftar dulu jadi tidak semua pedagang dapat gitu aja. Bantuan sembako, minyak, gula, mie, beras 30kg dan uang 300 ribu selama tiga bulan, bantuan dari pengelola itu sembako, dan keringanan biaya sewa kios”. Beliau mengatakan, membuka usaha sampingan dengan menjual tanaman hias menggunakan bantuan UMKM yang beliau dapatkan.¹¹

Hal serupa juga disampaikan Ibu Rumisih yang mengungkapkan bahwa bantuan yang saya dapat itu sembako, uang 2,4 juta, uang 600 ribu, dari pengelola pedagang, beras dari pengelola, potongan biaya sewa.¹²

Sama halnya dengan Ibu Mahmudah, beliau mengatakan “bantuan yang diperoleh UMKM uang 2,4juta, sembako, uang 100 beberapa kali. Dari pengelola Dari pengelola bantuan pengurangan biaya sewa. Meskipun bantuan yang diberikan tidak dapat menyelesaikan masalah tetapi setidaknya Bantuan itu dapat meringankan masalah ekonomi keluarga saya.”¹³

Sama halnya dengan semua responden sebelumnya, hasil observasi observasi yang dilakukan peneliti dengan Ibu Siti mengatakan bantuan yang di dapat yakni “Bantuan beras 10kg uang 100 sebanyak 3 kali, uang 600 ribu dan sembako lengkap beberapa kali. Beras 10kg sekali, membayar sewa kios hanya setengahnya”.¹⁴

¹⁰ Junarsi, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

¹¹ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

¹² Rumisih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 3, Transkrip

¹³ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

¹⁴ Siti, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 5, Transkrip

Mengenai upaya yang dilakukan pemerintah/lembaga terkait agar usaha tetap buka dengan mematuhi protokol kesehatan, ungkapkan juga oleh Bapak Destar selaku Kepala Desa Colo menyampaikan, wisata religi Sunan Muria diperbolehkan buka kembali, sebagai simulasi, dengan penerapan prokes yang ketat, penyemprotan, cek suhu badan, pengecekan kesehatan. Pembatasan dari luar kota tidak boleh masuk, dikhawatirkan penularannya dari luar kota sehingga yang diperbolehkan hanya pengunjung lokal, Kudus, Pati, Jepara.¹⁵

Mematuhi protokol kesehatan tidak hanya berlaku bagi pedagang tetapi juga bagi para pengunjung, mereka diwajibkan mematuhi protokol kesehatan untuk bisa masuk wisata religi makam Sunan Muria. Dari hasil observasi dengan semua responden, pengelola, beberapa pedagang dan kepala desa Colo mereka memberikan jawaban yang sama mengenai upaya yang dilakukan pemerintah dan lembaga pengelola terhadap pedagang pada masa Covid-19, pemerintah dan lembaga pengelola menghimbau para pengunjung dan juga para pedagang untuk menerapkan protokol kesehatan, wajib memakai masker, melakukan pengawasan kepada pengunjung dan pedagang agar tetap menerapkan protokol kesehatan, hal tersebut dilakukan sebagai upaya pencegahan penularan virus Covid-19, karena jika banyak kasus terpapar virus Covid-19 akan berdampak pada penutupan pedagang kembali.

3. Strategi yang digunakan UMKM wisata religi Sunan Muria bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19

Dalam suatu bisnis pasti diperlukan adanya strategi dalam upaya mengembangkan maupun mempertahankan suatu usaha dalam segala situasi. Upaya yang dilakukan oleh UMKM Sunan Muria

¹⁵ M. Destari Andryasmoro, Wawancara oleh Penulis, 10 Mei 2021, Wawancara 7, Transkrip

selama masa pandemi ini perlu memperhatikan dan menganalisis SWOT dalam proses mengambil dan merencanakan strategi industri. Penilaian SWOT ini dilakukan oleh peneliti berdasarkan pengelompokan dari hasil wawancara yang disampaikan oleh para pelaku UMKM Sunan Muria. Dari hasil wawancara tersebut, para pelaku UMKM melakukan strategi SWOT secara tidak langsung. Menurut Musyassarah analisis SWOT merupakan proses untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, maupun tantangan yang ada pada suatu lembaga.¹⁶

Kekuatan (*Strenght*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi sumberdaya yang dimiliki yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk menangani ancaman. UMKM Sunan Muria mempunyai kekuatan yang sudah teridentifikasi, yaitu produk yang dijual berbagai macam produk, hal ini berdasarkan observasi peneliti di UMKM Sunan Muria terdapat banyak sekali pedagang.¹⁷

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Edi Mardiyanto selaku Pengelola pedagang Sunan Muria: “Banyak sekali produk yang dijual para pedagang di sana, mulai dari makanan, buah-buahan, pernak-pernik, tas, dan pakaian.”¹⁸

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa produk dan dagangan di UMKM Sunan Muria cukup lengkap sebagai oleh-oleh di obyek wisata. Sehingga hal ini menjadi salah satu daya tarik pada obyek wisata, karena pengunjung bisa memilih produk yang akan dibeli dengan banyaknya pilihan produk yang ditawarkan.

Kekuatan yang kedua yaitu lokasi usaha yang strategis, berada disepanjang jalan menuju obyek wisata. Lokasi usaha yang strategis ini memudahkan

¹⁶ Desvitasari dkk, *Isu-Isu Global Manajemen Pendidikan Islam*, (Yogyakarta: CV. Bintang Surya Madani, 2021). 248

¹⁷ Hasil Observasi Di Wisata Religi Sunan Muria, pada hari Sabtu tanggal 01 Mei 2021, Pukul 09.20 WIB.

¹⁸ Edi Mardiyanto, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 6, Transkrip

akses bagi pengunjung untuk membeli produk mereka. Hal ini berdasarkan hasil oservasi peneliti di kawasan wisata religi Sunan Muria. Hal ini serupa dengan pernyataan Ibu Pipin selaku pelaku usaha aksesoris di wisata religi Sunan Muria:¹⁹

“Lokasi tempat usaha di sini mudah diakses oleh pengunjung karena kios-kios disini sudah tertata rapi, dari pengelola yayasan telah mengatur kios-kios yang ditempati oleh pedagang.”

Kekuatan yang ketiga yaitu dengan mengutamakan kualitas produk. Hal ini di sampaikan oleh Ibu Mahmudah selaku pedagang tas:²⁰

“Produk yang saya jual ini bagus-bagus kualitasnya, bahan tas juga bagus, awet.”

Ibu Junarsih selaku pedagang makanan juga mengungkapkan:²¹

“Barang dagangan saya selalu baru-baru, tidak sampai lama gak lakunya. Jadi rasanya pasti enak dan disini banyak macam-macamnya.”

Jadi dapat disimpulkan bahwa kualitas produk adalah yang utama bagi pedagang, hal tersebut sebagai salah satu keunggulan yang dimiliki pedagang.

Kelemahan (*Weakness*) adalah situasi internal organisasi di mana sumber daya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman. Kelemahan yang terdapat pada UMKM Sunan Muria yaitu menjual produk dengan harga yang lebih rendah selama masa pandemi Covid-19. Hal ini dilakukan sebagai cara agar pelaku UMKM Sunan Muria tetap mendapatkan penghasilan dan untuk mencegah kerugian pada usaha makanan di UMKM Sunan Muria karena makanan yang tidak tahan lama.

¹⁹ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

²⁰ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

²¹ Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

Hal ini sebagaimana pernyataan Ibu Junarsih selaku pedagang makanan di wisata religi Sunan Muria.²²

“Menjual dagangan ya dengan harga yang rendah yang penting laku daripada tidak laku, karena makanan juga tidak tahan lama.”

Hal yang serupa juga disampaikan oleh Ibu Mahmudah selaku pedagang tas beliau mengungkapkan sebelum adanya pandemi Covid-19 dalam menjual dagangannya beliau mengambil untung sewajarnya, namun saat pandemi Covid-19 beliau lebih menurunkan harga dagangannya.²³

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM Sunan Muria melakukan pengurangan harga dagangan pada saat pandemi Covid-19, hal tersebut mengakibatkan pelaku UMKM Sunan Muria mengalami penurunan pendapatan.

Kelemahan yang kedua yaitu promosi yang dilakukan oleh pelaku UMKM Sunan Muria ini dilakukan hanya secara offline dengan menawarkan produk dagangannya kepada pengunjung yang melintasi kios-kios mereka. Hal ini sebagaimana pernyataan Ibu Rumisih.²⁴

“Promosi yang dilakukan ya dengan menawarkan produk ketika ada pengunjung yang lewat”

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Pipin selaku pelaku usaha aksesoris di UMKM Sunan Muria, beliau mengungkapkan promosi yang dilakukan dengan menawarkan aksesorisnya sebagai kenang-kenangan dari wisata Sunan Muria pada pengunjung.²⁵

Ibu Junarsih selaku pedagang makanan di UMKM Sunan Muria menawarkan produknya kepada pengunjung dan memberikan percobaan makanannya

²² Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

²³ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

²⁴ Rumisih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 3, Transkrip

²⁵ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

seperti jenang kepada pengunjung yang akan membeli dagangannya.²⁶

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM Sunan Muria hanya mempromosikan produknya dengan cara menawarkannya kepada pengunjung.

Peluang (*Opportunity*) adalah situasi eksternal yang berpotensi menguntungkan. Baik menguntungkan bagi pelaku usaha satu maupun usaha lain secara umum. Beberapa peluang yang dimiliki pada UMKM Sunan Muria selama pandemi Covid-19 yaitu dengan memanfaatkan teknologi internet dan media sosial.

Hal ini disampaikan oleh Ibu Rumisih selaku pedagang pakaian di UMKM Sunan Muria:²⁷

“Selama masa pandemi Covid-19 saya mencoba memanfaatkan sosial media untuk melakukan penjualan dagangan, apalagi ketika ada penutupan usaha selama beberapa bulan memaksa saya untuk melakukan penjualan secara online untuk tetap mendapatkan pendapatan”

Peluang yang dapat dilakukan juga di memanfaatkan dengan membuat produk baru dengan kemampuan yang dimiliki, mengingat adanya pandemi Covid-19 ini masyarakat diwajibkan mematuhi protokol kesehatan untuk wajib memakai masker.

Hal ini disampaikan oleh Ibu Mahmudah selaku pedagang tas di UMKM Sunan Muria:²⁸

“Beralih ke penjualan online selama penutupan pedagang, dibantu anak karena saya tidak begitu paham sama jualan-jualan online, anak-anak yang memfoto dagangannya dan sama-sama

²⁶ Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

²⁷ Rumisih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 3, Transkrip

²⁸ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

mempromosikan dagangan tas secara online, dan menjual masker buatan sendiri ,ada pembeli walaupun sedikit ya tidak apa-apa daripada tidak ada pemasukan sama sekali.”

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa peluang yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM selama masa pandemi Covid-19 adalah dengan beralih ke penjualan online selain itu juga dapat dilakukan dengan melihat kondisi yang bisa dimanfaatkan sebagai peluang.

Peluang yang kedua adalah adanya bantuan dari pemerintah bagi UMKM selama masa pandemi Covid-19. Hal ini disampaikan oleh Ibu Pipin selaku pedagang aksesoris beliau menyatakan:²⁹

“Pada waktu penutupan kios selama tiga bulan tidak ada pemasukan sama sekali, saya dan keluarga bertahan dengan bantuan dari pemerintah dan juga membuat usaha kecil-kecilan di rumah dengan berjualan sosis dirumah dari uang bantuan pemerintah itu dan hasilnya ya lumayanlah buat makan sehari-hari. Berdasarkan pernyataan di atas maka peluang yang dilakukan adalah dengan menggunakan bantuan yang disediakan oleh pemerintah bagi pelaku UMKM.

Ancaman yang ada pada UMKM Wisata Sunan Muria yaitu dari hasil observasi yang dilakukan peneliti, nampak banyak sekali para pedagang yang menjual produk yang serupa, dan tempatnya saling berdekatan.³⁰

Ancaman yang lainnya adalah adanya peraturan pemerintah yang menerapkan berbagai kebijakan mengakibatkan terjadinya penurunan pengunjung dan berdampak pada penurunan pendapatan. Hal ini disampaikan oleh Bapak Destari selaku Kepala Desa Colo:³¹

²⁹ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

³⁰ Hasil Observasi Di Wisata Religi Sunan Muria, pada hari Sabtu tanggal 01 Mei 2021, Pukul 09.20 WIB.

³¹ M. Destari Andryasmoro, Wawancara oleh Penulis, 10 Mei 2021, Wawancara 7, Transkrip

“Tentu berdampak sekali, adanya peraturan-peraturan dari pemerintah untuk lockdown, PSBB dan lainnya itu menyebabkan manusia tidak bisa bergerak bebas. Harus di rumah saja. Sehingga pada UMKM menimbulkan penurunan penjualan karena sepi pengunjung.”

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa ancaman yang terdapat pada UMKM Sunan Muria ini banyaknya pesaing dan adanya peraturan pemerintah.

C. Analisis Data Penelitian

1. Dampak Covid-19 terhadap UMKM wisata religi Sunan Muria

Indonesia telah mengkonfirmasi merebaknya wabah Covid-19. Adanya anjuran dari pemerintah untuk tetap tinggal di rumah saja, tentunya berdampak besar pada berbagai hal, termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Penyebaran virus ini dapat berdampak langsung pada perekonomian, termasuk UMKM. Virus Covid-19 terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah rata-rata berdampak pada penurunan omzet yang cukup besar. Hal tersebut, disebabkan menurunnya kegiatan masyarakat di luar rumah sehingga berdampak menurunnya daya beli wisatawan.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, kondisi wisata religi Sunan Muria sebelum adanya pandemi Covid-19 sangat ramai pengunjung, pengunjung datang berasal dari berbagai daerah. Ketika hari-hari tertentu seperti wekeend dan ketika menjelang bulan Ramadhan, jumlah pengunjung mengalami peningkatan dua kali lipat dari hari biasanya. Peningkatan jumlah pengunjung ini berdampak pada peningkatan pendapatan pelaku usaha Sunan Muria.

Pendapatan pelaku usaha Sunan Muria sebelum adanya pandemi Covid-19 terbilang lumayan besar, jadi mereka bisa dengan mudah mencukupi kebutuhan hidupnya sehari-hari dari pendapatan yang mereka peroleh. Namun setelah adanya pandemi Covid-19,

kondisi wisata religi Sunan Muria berbanding terbalik dengan sebelum adanya pandemi Covid-19.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber diketahui karena berbagai peraturan dan kebijakan pemerintah seperti PSBB, *lockdown*, dan *stay at home*, pelaku UMKM di wisata religi Sunan Muria merasakan dampak dari wabah Covid-19. Dampak yang sangat dirasakan pelaku UMKM adalah mengalami penutupan usaha.

Dampak pandemi yang dirasakan oleh Ibu Junarsih sebagai pedagang makanan adalah mengalami kerugian. Informan mengatakan bahwa pandemi Covid-19 menyebabkan ditutupnya wisata religi Sunan Muria, sehingga beliau tidak dapat menjalankan kegiatan usahanya selama beberapa bulan. Hal ini menyebabkan beliau mengalami kerugian karena barang dagangannya banyak yang kadaluarsa.

Ibu junarsih menambahkan bahwa pendapatannya menurun drastis. Sebelum terjadi pandemi Covid-19, beliau pendapatan penghasilan sekitar Rp. 800.000 lebih per hari dan belum termasuk saat hari minggu atau hari libur tiba. Dibandingkan ketika masa pandemi Covid-19 pendapatan yang beliau peroleh hanya sebesar Rp. 30.000 – 100.000 per hari.³²

Dampak adanya Covid-19, dirasakan Ibu Pipin juga seperti halnya dengan ibu Junarsih yaitu, mengalami penurunan pendapatan. Responden mengatakan bahwa pendapatannya yang di dapat selama pandemi Covid-19 hanya sebesar Rp. 30.000-70.000 perhari.³³ Dampak pandemi yang di rasakan oleh Ibu Rumisih sama halnya dengan Ibu Junarsih dan Ibu Pipin. Di samping itu, beliau juga merasakan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pokok dan menurunnya daya beli masyarakat karena kebanyakan pengunjung adalah dari masyarakat lokal sendiri.³⁴

³² Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

³³ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

³⁴ Rumisih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 3, Transkrip

Dampak pandemi Covid-19 yang Ibu Mahmudah rasakan sama seperti yang dialami informan sebelumnya, pendapatan berkurang dan penjualan berkurang. dampak lain yang dirasakan adalah kesulitan dalam melunasi hutang.³⁵ Dampak pandemi Covid-19 yang Ibu Siti rasakan sama dengan semua responden, mengalami penurunan pendapatan, penurunan penjualan. Beliau juga mengalami kerugian karena sepi pengunjung menyebabkan beliau mengalami kerugian karena warungnya sepi. Beliau juga merasa kesulitan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, salah satunya dari segi pendidikan anak.³⁶

Adanya peraturan dari pemerintah sebagai upaya untuk mencegah penularan virus Covid-19 mengakibatkan terjadinya pembatasan aktivitas manusia, sehingga pada obyek wisata, hal ini berdampak pada penurunan jumlah pengunjung. Penurunan jumlah pengunjung ini turut mempengaruhi penurunan daya beli karena pengunjung hanya berasal dari daerah lokal sendiri yaitu Kudus, Pati dan Jepara. selama masa pandemi Covid-19 disebabkan adanya pembatasan pengunjung di wisata religi Sunan Muria. Penurunan daya beli ini berdampak pada penurunan pendapatan para pelaku usaha. Para pelaku usaha mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya karena menurunnya pendapatan. Apalagi ketika adanya penutupan usaha selama beberapa bulan, pelaku usaha bisa dikatakan tidak mendapatkan pemasukan sama sekali.

Berdasarkan hasil analisis peneliti melalui penelitian dapat disimpulkan bahwa semua responden rata-rata dampak pandemi Covid-19 sama yakni penurunan daya beli, penurunan pengunjung, penurunan pendapatan.

³⁵ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

³⁶ Siti, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 5, Transkrip

2. Peran lembaga terkait/pemerintah dalam membantu UMKM wisata religi Sunan Muria dalam menghadapi dampak Covid-19

Pemerintah dan pengelola pedagang Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria mempunyai peran untuk membantu UMKM wisata religi Sunan Muria sebagai terdampak pandemi Covid-19. Sehingga pemerintah membuat berbagai macam kebijakan. Seperti kebijakan dalam mencegah penularan Covid-19 dan kebijakan sosial.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Junarsih diketahui bahwa beliau menerima bantuan dari pemerintah berupa bantuan sembako beberapa kali dan bantuan BLT Rp. 600.000 dan keringanan biaya sewa kios 50% oleh pengelola pedagang.³⁷

Ibu Pipin juga menambahkan bahwa beliau memperoleh bantuan BLT UMKM Rp. 2,4 juta dan sembako, tidak hanya dari pemerintah, pengelola juga memberikan bantuan sembako. Beliau menambahkan bahwa pemerintah dan juga pengelola mereka menghimbau pada pedagang untuk mematuhi prokes, untuk cuci tangan, pakai masker dan jaga jarak. serta menghimbau pengunjung untuk selalu menerapkan protokol kesehatan agar terhindar dari penyebaran virus Covid-19.³⁸

Ibu Rumisih mengatakan bahwa beliau mendapatkan bantuan sembako, uang 2,4 juta, uang 600 ribu, dari pengelola pedagang, beras dari pengelola, potongan biaya sewa. Di samping itu beliau memanfaatkan dana bantuan yang diperoleh untuk modal membuka usaha sampingan yaitu menjual tanaman hias.³⁹

Ibu Mahmudah juga mendapatkan bantuan dari pemerintah dan dari pengelola berupa sembako, bantuan uang dan keringanan biaya sewa kios, beliau juga

³⁷ Junarsih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 1, Transkrip

³⁸ Pipin, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 2, Transkrip

³⁹ Rumisih, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 3, Transkrip

menambahkan bahwa meskipun bantuan yang diberikan tidak dapat menyelesaikan masalah tetapi setidaknya Bantuan itu dapat meringankan masalah ekonomi keluarga saya.⁴⁰

Ibu siti mengatakan bahwa, beliau mendapatkan bantuan dari pemerintah dan juga pengelola, beliau juga mengatakan bahwa Peran pemerintah dalam menghadapi covid ya dengan memberikan bantuan, memberikan arahan dan edukasi menghadapi covid, memberikan arahan aturan untuk tetap membuka usaha dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.⁴¹

Dari hasil wawancara oleh peneliti dengan responden, diketahui semua responden pelaku UMKM wisata religi Sunan Muria mendapatkan bantuan dari pemerintah dan dari pengelola pedagang Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria berupa sembako, bantuan langsung tunai dan keringanan biaya sewa kios.

Pemberian bantuan kepada para pelaku UMKM wisata religi Sunan Muria sebagai program mensejahterakan masyarakat. Sehingga dinilai sangat membantu untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, adanya bantuan uang tunai yang dimanfaatkan untuk membuat usaha sebagai harapan untuk bisa memperbaiki ekonomi mereka di masa pandemi. Bantuan yang telah diberikan meskipun tidak menyelesaikan permasalahan ekonomi mereka, tapi setidaknya dapat membantu meringankan beban masalah mereka.

Dalam upaya pencegahan menyebarnya virus Covid-19, pemerintah serta pengelola pedagang Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria memberikan himbauan kepada pedagang dan para pengunjung untuk mematuhi kebijakan yang dianjurkan pemerintah, seperti halnya penerapan protokol kesehatan, menyediakan handsanitizer/tempat cuci tangan pada setiap usaha, pengerahan Satgas Covid-19 untuk melakukan pembatasan pengunjung dan pengecekan suhu

⁴⁰ Mahmudah, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 4, Transkrip

⁴¹ Siti, Wawancara oleh Penulis, 05 Mei 2021, Wawancara 5, Transkrip

pengunjung. Hal tersebut dilakukan sebagai tindakan mencegah penularan virus Covid-19 di desa Colo, dengan harapan tidak terjadi peningkatan kasus Covid-19. Sehingga UMKM wisata religi Sunan Muria masih tetap berjalan.

Keterangan di atas, relevan dengan pendapat Bessant yang mengemukakan kebijakan sosial merupakan hal yang dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas hidup manusia melalui pemberian beragam tunjangan pendapatan, pelayanan kemasyarakatan dan program-program tunjangan sosial lainnya.⁴² Sebagaimana yang dilakukan pemerintah dan pengelola pedagang Yayasan Masjid dan Makam Sunan Muria kepada pelaku UMKM wisata religi Sunan Muria yang memberikan bantuan sosial berupa bantuan pangan (sembako), bantuan tunai dan bantuan bagi UMKM. Hal tersebut sebagai peran pemerintah dan pengelola dalam membantu para pelaku UMKM wisata Religi Sunan Muria sebagai terdampak pandemi.

Pratama dalam Mesran menjelaskan, kebijakan membuka kembali aktivitas ekonomi sosial dan kegiatan publik secara terbatas dengan menggunakan standar kesehatan yang sebelumnya tidak biasa digunakan sebelum adanya pandemi. Berdasarkan hasil penelitian, pemerintah telah mengambil keputusan untuk membuka wisata religi Sunan Muria melalui penerapan kesepakatan standar kesehatan untuk tempat wisata. Oleh karena itu, pengelola pedagang Masjid dan Makam Sunan Muria juga menghimbau untuk para pelaku usaha untuk taat protokol kesehatan.

Sri Mulyani Indrawati dalam Mesran menyatakan kita harus mampu menyeimbangkan kebutuhan untuk tetap menjaga kesehatan, namun menciptakan ruang untuk interaksi sosial dan ekonomi.⁴³ Membuka wisata religi Sunan Muria dengan penerapan SOP (standar

⁴² Masrizal, *Pengendalian Masalah Sosial Melalui Kearifan Lokal*, (Banda Aceh: Percetakan & Penerbit Syiah Kuala University Press, 2019), 96.

⁴³ Mesran dkk, *Merdeka Kreatif di Era Pandemi Covid-19*, (Green Press, 2020), 51.

operasional prosedur) protokol kesehatan sebagai langkah untuk menyeimbangkan kesehatan dan ekonomi UMKM wisata religi Sunan Muria.

3. Strategi yang digunakan UMKM wisata religi Sunan Muria bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19

Berdasarkan data yang diperoleh dari UMKM Sunan Muria maka analisis strategi pengembangan usaha dapat menggunakan analisis SWOT. Dimana analisis SWOT ini dilakukan dengan analisis faktor internal dan eksternal suatu usaha untuk mendukung situasi keputusan strategis.

Analisis afktor internal digunakan untuk mengidentifikasi sumber dan kemampuan internal untuk keunggulan kompetitif dari suatu perusahaan yaitu kekuasaan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*) dengan menganalisis lingkungan umum, lingkungan industri kompetitif, dan saingan. Menurut Freddy Rangkuti analisis SWOT dapat dikembangkan menjadi empat strategi, yaitu strategi SO, Strategi Wo, strategi ST, strategi WT. Berikut adalah analisis lingkungan internal dan eksternal dari UMKM Sunan Muria:

a. Lingkungan Internal

1) Harga jual produk

Harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk menilai suatu produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen. Dalam menetapkan harga jual produk, pelaku UMKM Sunan Muria menyesuaikan dengan harga dipasaran, sehingga tidak berdampak citra yang buruk. Namun saat adanya pandemi Covid-19 pelaku UMKM Sunan Muria menurunkan harga produk yang dijualnya.

2) Lokasi

Untuk lokasi usaha para pelaku UMKM Sunan Muria mudah dijangkau dan tertata rapi, sehingga mudah diakses oleh konsumen yang mengunjungi wisata religi Sunan Muria.

3) Kualitas produk

Kualitas produk menjadi salah satu dari sekian banyaknya faktor terpenting dalam menjalankan usaha, yang mana kualitas produk sangat menentukan tingkat kepuasan konsumen. UMKM Sunan Muria mengutamakan kualitas produk yang dijualnya.

4) Sumber daya Manusia

Sumber daya manusia yang berkualitas akan menunjang kegiatan usaha perusahaan. Para pelaku UMKM Sunan Muria kebanyakan berpendidikan rendah dan banyak pedagang yang sudah tua sehingga kurang maksimal dalam manajemen usahanya.

b. Lingkungan Eksternal

1) Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi suatu negara berdampak pada perusahaan. Saat ini sedang terjadi wabah Covid-19 sehingga ekonomi pasar sedang lemah akan menurunkan konsumsi yang berdampak pada penurunan pendapatan usaha. Seperti UMKM Sunan Muria mengalami penurunan dalam hal pendapatan yang diperoleh disebabkan oleh adanya kebijakan pemerintah berupa lockdown, PSBB, stay at home yang mengakibatkan terbatasnya kegiatan masyarakat.

2) Perkembangan teknologi

Perkembangan teknologi akan mempermudah, memperlancar produksi dalam perusahaan dan perkembangan teknologi dapat menunjang kinerja perusahaan. Perkembangan teknologi bagi UMKM Sunan Muria yang melakukan promosi dengan menggunakan media sosial selama masa pandemi Covid-19 dengan promosi menggunakan whatsapp dan facebook.

3) Banyak kompetitor

Kompetitor merupakan pesaing bisnis yang memiliki produk yang sama atau serupa. Untuk pesaing UMKM Sunan Muria cukup banyak di sekitar wisata religi Sunan Muria.

4) Peraturan dan kebijakan pemerintah

Peraturan pemerintah memberi pengaruh besar terhadap perusahaan. Contoh kebijakan pemerintah berupa bantuan modal untuk UMKM. Para pelaku UMKM juga mendapatkan bantuan UMKM sebesar Rp. 2.400.000. selain itu pada masa pandemi Covid-19 ini terdapat peraturan atau kebijakan pemerintah berupa lockdown, PSBB, stay at home sehingga terjadi penurunan jumlah pengunjung karena adanya pembatasan kegiatan masyarakat.

Berikut ini adalah rincian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sudah peneliti rangkum dari hasil wawancara dengan para pelaku UMKM Sunan Muria:

- a. Kekuatan
 - 1) Mengutamakan kualitas produk
 - 2) Terdapat berbagai variasi produk
 - 3) Lokasi usaha yang strategis, mudah dijangkau oleh wisatawan.
- b. Kelemahan
 - 1) Promosi hanya dilakukan secara offline dengan menawarkan produk pada pengunjung yang melintasi kios
 - 2) Terjadi penurunan harga selama masa pandemi Covid-19
 - 3) Pendidikan pelaku UMKM Sunan Muria tergolong rendah dan kebanyakan pedagang sudah tua sehingga manajemen bisnis yang dilakukan kurang maksimal.
- c. Peluang
 - 1) Memanfaatkan teknologi dengan melakukan penjualan secara online selama masa pandemi Covid-19
 - 2) Adanya program bantuan yang disediakan oleh pemerintah bagi para pelaku UMKM

d. Ancaman

- 1) Banyaknya pesaing karena banyak sekali pedagang yang menjual produk yang sama di kawasan wisata Sunan Muria
- 2) Adanya peraturan pemerintah yang menyebabkan terhambatnya aktivitas masyarakat dan menyebabkan penurunan jumlah pengunjung, bahkan adanya penutupan wisata Sunan Muria yang menyebabkan pelaku usaha off/tutup selama beberapa bulan.

Selanjutnya dimasukkan ke dalam matriks SWOT yang merupakan sebuah alat yang bisa digunakan untuk menyusun dan mengembangkan strategi. Faktor-faktor yang bisa digunakan untuk mengembangkan strategi meliputi kekuatan (strenght), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat). Adapun strategi yang dibentuk melalui matrik SWOT bisa dilihat di tabel berikut:

Tabel 4. 2

Matriks SWOT UMKM Sunan Muria

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
INTERNAL	1.Mengutamakan kualitas produk	1. Promosi hanya dilakukan secara offline dengan menawarkan produk pada pengunjung yang melintasi kios
EKSTERNAL	2. Terdapat berbagai variasi produk 3. Lokasi usaha yang strategis, mudah dijangkau oleh wisatawan.	2. Terjadi penurunan harga selama masa pandemi Covid-19 3. Pendidikan pelaku UMKM Sunan Muria tergolong rendah dan kebanyakan

		pedagang sudah tua sehingga manajemen bisnis yang dilakukan kurang maksimal.
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Memanfaatkan teknologi dengan melakukan penjualan secara online selama masa pandemi Covid-19 2. Adanya program bantuan yang disediakan oleh pemerintah bagi para pelaku UMKM	1.Meningkatkan kualitas produk dengan adanya bantuan dana usaha UMKM dari pemerintah (S2-O2)	1.Meningkatkan promosi menggunakan berbagai sosial media dengan mengandalkan facebook, whatsapp, instagram (W1-O1) 2. Meminta bantuan keluarga untuk membantu menjalankan usaha secara online (W3-O1)
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Banyaknya pesaing karena banyak sekali pedagang yang menjual produk yang sama di kawasan wisata Sunan	1. Membuat inovasi produk yang lebih menarik (S2-T1)	1. Mencoba melakukan usaha sampingan untuk bisa mendapatkan penghasilan selama masa pandemi

Muria 2. Adanya peraturan pemerintah yang menyebabkan terhambatnya aktivitas masyarakat dan menyebabkan penurunan jumlah pengunjung. 3. Adanya penutupan wisata Sunan Muria yang menyebabkan pelaku usaha off/tutup selama beberapa bulan. 3. lokasi usaha yang berdekatan.		Covid-19 (W2-T3)
---	--	-------------------------

Strategi UMKM Sunan Muria dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19. Berdasarkan tabel dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan pada lingkungan internal dan eksternal, maka dapat muncul beberapa alternatif strategi untuk memberikan sumbangsih terkait dengan strategi menghadapi dampak Covid-19 dengan analisis SWOT. Adapun Strategi hasil analisis SWOT tersebut meliputi:

a. Strategi S-O

Strategi S-O merupakan strategi yang diperoleh dari *Strenght* dan *Opportunity* atau bisa disebut dengan *Compararative Advantage* (keunggulan komparative). Strategi ini memberikan kemungkinan bagi usaha untuk berkembang lebih cepat. Strategi S-O memanfaatkan kekuatan dari lingkungan internal untuk mengambil peluang yang berasal dari lingkungan eksternal. Strategi yang di ambil dalam menghadapi pandemi Covid-19 adalah dengan meningkatkan kualitas produk dengan adanya bantuan dana usaha UMKM dari pemerintah (S2-O2)

b. Strategi W-O

Strategi W-O merupakan strategi yang diperoleh dari *Weakness* dan *Opportunity* atau biasa disebut dengan *Investment Divestment*. Strategi S-O dilakukan untuk meminimalisir kelemahan yang berasal dari lingkungan internal usaha untuk memanfaatkan peluang yang berasal dari lingkungan eksternal.

Strategi yang diambil UMKM Sunan Muria dalam menghadapi Covid-19 sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan promosi menggunakan berbagai sosial media dengan mengandalakan facebook, whatsapp, instagram (W1-O1)
- 2) Meminta bantuan keluarga untuk membantu menjalankan usaha secara online (W3-O1)

c. Strategi S-T

Strategi S-T merupakan strategi yang diperoleh dari *Strenght* dan *Threat* yang bisa di sebut *Mobilization*. Strategi S-T dilakukan dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh lingkungan internal untuk menghindari atau mengurangi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal. Strategi yang di ambil dengan membuat inovasi produk yang lebih menarik (S2-T1)

d. Strategi W-T

Strategi W-T merupakan strategi yang diperoleh dari *Weakness* dan *Threat* atau yang biasa disebut

dengan *Damage Control*. Strategi W-T dilakukan dengan meminimalisir kelemahan yang berasal dari lingkungan eksternal. Strategi yang diambil adalah dengan mencoba melakukan usaha sampingan untuk bisa mendapatkan penghasilan selama masa pandemi Covid-19 (W2-T3).

