

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang nomor 20 pada tanggal 4 Juli 2008 untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah, hal ini membuat UMKM yang ada di Indonesia yang disambut baik oleh wirausaha muda baru yang mulai terjun ke dunia bisnis karena mereka memiliki landasan payung hukum yang kuat. UMKM ini bisa menjadi salah satu usaha yang bisa memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Namun semua sudah berubah sejak adanya pandemi *Covid-19* [11].

Dengan adanya pandemi Covid-19 ini membuat semua sektor bisnis menjadi terhambat dimana pemerintah melakukan pembatasan sosial berskala besar. Dengan adanya pembatasan sosial ini membuat Usaha Mikro Kecil dan Menengah sangat terdampak, dimana di beberapa daerah melarang masyarakat untuk keluar rumah dengan menutup jalan-jalan akses keluar masuk. Hal ini membuat pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah terdampak secara langsung [3]. Masyarakat yang biasanya bisa beraktivitas seperti biasa, karena kebijakan lockdown hanya bisa dirumah saja melakukan isolasi mandiri. Padahal setiap manusia memiliki kebutuhan hidup dan tidak bisa ditunda dan penghasilan utama pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah dari masyarakat sekitar. Disini terdapat guncangan di pemerintahan dimana antara mementingkan kesehatan atau mempertahankan perekonomian masyarakat.

Jumlah penduduk yang sangat banyak, namun bantuan yang diberikan pemerintah kepada masyarakat sangat terbatas dan tidak diketahui kapan berakhirnya pandemi ini, membuat masyarakat harus bertahan hidup di masa sulit

seperti sekarang ini[4]. Khususnya untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah, karena usaha ini paling sering kita temui di mana saja dan penghasilan utama satu-satunya bagi mereka. Omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah makin lama makin menurun karena adanya kebijakan pemerintah Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), masyarakat yang biasanya keluar rumah untuk membeli, kini mendapat himbauan untuk di rumah saja.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah mau tidak mau sekarang harus menjangkau Market Online, karena sudah tidak memungkinkan bertahan untuk berjualan secara *offline*. Namun UMKM masih bingung untuk mengatasi masalah ini, kebanyakan memutuskan untuk tetap berjualan secara *offline* walaupun masih menanggung rugi. Kita sebagai anak milenial harus membantu mereka untuk membantu pemerintah dalam menyelesaikan masalah ini. Negara kita membutuhkan bantuan dengan terobosan inovasi-inovasi baru untuk membantu UMKM, apalagi di era digital ini semua ini yang membuat jarak sosial kita semakin merenggang. Dengan adanya pandemi ini memungkinkan kita melakukan terobosan baru untuk digitalisasi UMKM[5]. Namun, UMKM mungkin masih belum sadar seberapa efektif ketika mereka menjual produk mereka secara online, sehingga kita perlu melakukan sosialisasi lebih lanjut.

Kelebihan berjualan online daripada *offline* pada masa pandemi, yang pertama kita bisa melakukan pembatasan sosial, karena dengan adanya teknologi membuat yang awalnya harus bertemu langsung di tempat penjualan kini sudah ada perantara teknologi. Kedua pengelolaan transaksi yang awalnya manual dengan online sudah digantikan oleh sistem. Ketiga untuk nota yang awalnya membutuhkan kertas sekarang sudah tergantikan dengan digital, keamanan data menggunakan sistem juga lebih aman daripada kertas yang mudah robek, luntur, dan hilang.

Dengan melihat banyak kelebihan ini penulis ingin membuat sebuah kanal yang menjembatani antara UMKM dengan konsumen. Kanal ini akan berbasis website, karena website sekarang bisa multi platform, kita bisa menggunakan *smartphone* maupun menggunakan *Personal Computer*. Pembuatan website ini menggunakan *framework* laravel, karena *framework* mudah menyesuaikan dengan kebutuhan UMKM dan lebih mudah dikembangkan dibandingkan dengan CMS (*Content Management System*). *Framework* laravel ini menggunakan model, view, dan controller. Model digunakan untuk menarik data dari tabel database ke controller, dengan model ini kita juga bisa membatasi akses tabel tiap controller, selain itu juga kita bisa membuat relasi *one to one*, *one to many*, dan *many to many* di model. Controller sendiri berfungsi untuk melakukan pengolahan data dari database sebelum akhirnya dilempar ke view. View berfungsi untuk menampilkan data dari database yang akan ditampilkan berupa interface kepada pengguna.

Keuntungan menggunakan website, ketika ada penambahan fitur maupun ada perbaikan fitur, pengguna tidak perlu melakukan update seperti aplikasi. Website lebih fleksibel karena dapat selalu diakses dimanapun berada. Terdapat informasi yang realtime tentang stok produk UMKM.

Pada website toko *online*, website dibuat dengan framework laravel[6]. Jadi pada website tersebut akan mengintegrasikan antara konsumen dengan pemilik lapak. Model bisnis pada toko *online* ini adalah *customer to customer* (C2C), dimana pemilik akun bisa menjadi pembeli maupun pemilik lapak di website. Website ini memudahkan dalam proses transaksi karena semua akan tersistematisasi mulai dari konsumen memilih produk dan akan dimasukkan ke keranjang, kemudian dilakukan order, melakukan pembayaran, divalidasi pembayarannya oleh sistem, produk dikirim oleh pemilik lapak, dan validasi penerimaan barang oleh pembeli. Dengan otomatis semua data transaksi akan direkam di dalam database. Kita sadari bahwa UMKM adalah usaha mikro yang

kebanyakan belum memanfaatkan teknologi dan kurang mahir dalam penggunaan teknologi, maka UMKM harus melakukan penyesuaian dengan kondisi ini. Jadi admin lapak UMKM harus lebih aktif untuk mengecek website untuk melihat orderan.

Untuk mampu bersaing di pasar online UMKM harus mampu bersaing dengan harga yang murah, sehingga konsumen tertarik untuk membeli. Penulis merancang sistem transaksi dengan kanal ini agar UMKM bisa memasarkan produknya secara online [5], namun dengan biaya yang minim. Sistem ini UMKM harus merekrut karyawan untuk menjadi kurir maupun admin. Ini juga berguna untuk menolong orang disekitar yang terdampak Covid-19 juga kedepannya. Dengan adanya kanal ini membuat UMKM lebih leluasa menggunakan website yang penulis kembangkan untuk bertahan di masa yang sulit ini[7].

1.2. Perumusan Masalah

- 1.2.1. Bagaimana cara melakukan digitalisasi terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada masa pandemi Covid-19?
- 1.2.2. Mengapa perlu melakukan digitalisasi terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada masa pandemi Covid-19?
- 1.2.3. Bagaimana pengaruh digitalisasi terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah di masa pandemi Covid-19?

1.3. Tujuan Penelitian

- 1.3.1. Mengetahui cara melakukan digitalisasi yang dibutuhkan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada masa pandemi Covid-19.
- 1.3.2. Mengetahui pentingnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah perlu melakukan digitalisasi pada masa pandemi Covid-19.

- 1.3.3. Mengetahui pengaruh digitalisasi terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah di masa pandemi Covid-19.

