

Resiliensi UMKM Olahan Perikanan di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Makassar

Resilience of Processed Fishery MSME during The Covid-19 Pandemic in Makassar City

Arie Syahrani Cangara^{1✉}, Sitti Fakhriyyah¹, Benny Audy Jaya Gosari¹, Muh. Chasyim Hasani¹, Abd Wahid¹, Iman Sudrajat², Andi Amri¹, Amiluddin¹, Mardiana E. Fachry¹

¹) Departemen Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin,
Jln. Perintis Kemerdekaan Km 10, Makassar, 90245

²) Badan Riset dan Inovasi Nasional

Jl. Makmur Daeng Sitakka No.129, Raya, Kec. Turikale, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan 90512

✉Correspondent author: ariecangara@gmail.com

Abstrak

Wabah Covid-19 ini memiliki dampak serius terhadap berbagai aspek kehidupan dan sampai saat ini belum ditemukan obat dan antivirus untuk menyembuhkan secara total wabah tersebut. Covid-19 juga telah menjadi ancaman serius dalam bidang ekonomi, salah satunya di bidang pengolahan hasil perikanan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui resiliensi UMKM olahan perikanan sebelum pandemi maupun selama pandemi covid-19 di Kota Makassar. Sampel dalam penelitian ini yaitu delapan UMKM olahan perikanan di Kota Makassar yang dipilih secara purposive sampling. Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara menggunakan bantuan kuesioner. Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan adaptasi atau strategi yang ditempuh UMKM olahan perikanan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu: pertama strategi aktif yakni melakukan berbagai kegiatan dengan berusaha sendiri. Kedua strategi pasif yaitu berusaha menghindari risiko yang diakibatkan oleh guncangan non-ekonomi (misalnya mengurangi biaya sosial, kesehatan, pendidikan, dan pasrah kepada keadaan). Selanjutnya strategi jaringan misalnya menjalin relasi untuk memperoleh bantuan baik secara informal maupun formal dari pihak lain.

Kata kunci: resiliensi, UMKM, olahan, perikanan, covid-19

Abstract

The Covid-19 outbreak has had a serious impact on various aspects of life and so far no drugs and antivirals have been found to completely cure the outbreak. Covid-19 has also become a serious threat in the economic field, one of which is in the field of processing fishery products. This study aims to determine the resilience of MEMEs in processed fisheries before the pandemic and during the COVID-19 pandemic in Makassar City. The sample in this study were eight MSMEs processed fisheries in the city of Makassar which were selected by purposive sampling. Primary data collection was carried out by interview using the help of a questionnaire. The data that has been collected was analyzed using a qualitative descriptive method. The results of the study show that the adaptations or strategies adopted by MEMEs in processing fisheries in meeting their daily needs are grouped into three categories, namely: The first is an active strategy, namely carrying out various activities by self-employment. The second passive strategy is trying to avoid risks caused by non-economic shocks (e.g. reducing social costs, health, education, and surrendering to circumstances). Furthermore, the network strategy is for example establishing relationships to obtain assistance both informally and formally from other parties.

Keywords: resilience, MEME, processed, fisheries, covid-19

Pendahuluan

Wabah *Covid-19* yang sedang menjadi pandemi ini memiliki dampak serius terhadap berbagai aspek kehidupan dan sampai saat ini belum ditemukan obat dan antivirus, Untuk

Menyembuhkan secara total Penyakit ini. *Covid-19* bukan hanya sekedar penyakit tetapi sudah menjadi ancaman, pasalnya pandemi ini mengakibatkan perekonomian melemah.

Kebijakan pemerintah mengendalikan penyebaran Covid-19 sangat berpengaruh kepada sektor Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Sektor ini terpuak di awal pandemi Covid-19 dan bisa kembali bangkit di akhir 2020 karena ada pelonggaran. Namun kemudian kembali terpuak akibat kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pembatasan tersebut berdampak negatif pada kegiatan produksi, konsumsi, perdagangan dan investasi (Firmansyah dan Oktavillia S, 2020).

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak buruk terhadap UMKM. Sesuai rilis Katadata Insight Center (KIC), mayoritas UMKM (82,9%) merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya sebagian kecil (5,9%) yang mengalami pertumbuhan positif. Dampak negatif dari covid-19 terutama Ketika diberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yaitu terdapat 30 juta unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terpaksa harus berhenti beroperasi kemudian diprediksi mengalami penurunan omzet UMKM sebesar 50% sampai 60% (Rabbi, 2021)

Pandemi Covid-19 mengubah Perilaku Konsumen dan Peta Kompetisi Bisnis yang perlu diantisipasi oleh para pelaku usaha akibat adanya pembatasan kegiatan. Konsumen lebih banyak melakukan aktivitas di rumah dengan memanfaatkan teknologi digital. Sedangkan perubahan lanskap industri dan peta kompetisi baru ditandai dengan empat karakteristik bisnis yaitu *Hygiene, Low-Touch, Less-Crowd, dan Low-Mobility*. Perusahaan yang sukses di era pandemi merupakan perusahaan yang dapat beradaptasi dengan 4 karakteristik tersebut (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2020).

Dengan begitu, pelaku usaha termasuk UMKM perlu melakukan strategi untuk bangkit di masa pandemi dan berinovasi dalam memproduksi barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan pasar. Mereka juga dapat menumbuhkan-kembangkan berbagai gagasan/ide usaha baru yang juga dapat berkontribusi sebagai pemecah persoalan sosial-ekonomi masyarakat akibat dampak pandemi (*social entrepreneurship*). (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2020)

Menurut Reivich & Shatter (2002) resiliensi merupakan kemampuan individu untuk melakukan respon dengan cara yang sehat dan produktif ketika berhadapan dengan trauma, dimana hal tersebut mengendalikan tekanan hidup sehari-hari. Hal ini juga sejalan dengan Uruk *et al* 2019 mengemukakan bahwa resiliensi merupakan kemampuan individu untuk bangkit dari keterpurukan dengan mengatur emosional dan tetap optimis dalam menghadapi

persoalan. Beberapa adaptasi atau strategi yang ditempuh nelayan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya diungkapkan Edi Suharno 2003 dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu: pertama strategi aktif yakni melakukan berbagai kegiatan dengan berusaha sendiri. Kedua strategi pasif yaitu berusaha menghindari risiko yang diakibatkan oleh guncangan non-ekonomi (misalnya mengurangi biaya sosial, kesehatan, pendidikan, dan pasrah kepada keadaan). Ketiga strategi jaringan misalnya menjalin relasi untuk memperoleh bantuan baik secara informal maupun formal dari pihak lain.

Resiliensi menjadi hal penting yang mesti dimiliki setiap unit usaha agar tetap eksis melanjutkan usaha yang dimiliki. Resiliensi UMKM olahan perikanan khususnya di Kota Makassar saat masa pandemi sangat berdampak positif untuk keberlanjutan usaha kedepannya. Berdasarkan dari kondisi kekinian terhadap UMKM, maka penting dilakukan penelitian untuk mengetahui resiliensi UMKM olahan perikanan di masa pandemi di Kota Makassar.

Metode Penelitian

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Bulan Maret 2021 sampai Mei 2021, data omzet penjualan UMKM diambil dari bulan Mei sampai bulan November 2020 pada UMKM olahan perikanan di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Makassar Sulawesi Selatan. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM olahan perikanan di Kota Makassar baik yang sudah mengikuti program pemberdayaan pemerintah maupun belum.

Teknik Pengambilan Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah 8 pelaku UMKM olahan perikanan yang dipilih secara purposive sampling. Purposive sample adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2009:85). Purposive sampling yaitu suatu cara pemilihan sejumlah elemen dari populasi untuk menjadi anggota sampel, dimana pemilihan dilakukan berdasarkan keputusan terhadap populasi yang memenuhi kriteria UMKM yang dibutuhkan yaitu jenis usaha dan latar belakang pemilik usaha dengan maksud agar sampel dalam penelitian lebih heterogen.

Sumber data

- a. Data primer yaitu data yang diambil atau dikumpulkan langsung dari sumbernya, dikumpulkan melalui wawancara terbatas, diskusi dan observasi lapangan. Data primer

dalam penelitian ini diambil secara wawancara pada delapan UMKM olahan perikanan di Kota Makassar.

- b. Data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari buku-buku, jurnal, artikel dan lain-lain. Selain itu data didapatkan dari penelitian terdahulu sebagai bahan referensi dalam penulisan penelitian ini.

Teknik pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner, Teknik ini dilakukan oleh peneliti dalam bentuk pertanyaan tertutup untuk mengetahui karakteristik, sikap-sikap, keyakinan perilaku responden. Teknik pengambilan data dalam penelitian ini digunakan metode observasi, wawancara, dan angket penelitian dalam bentuk pilihan ganda.

Analisis data

Analisis data merupakan salah satu proses penelitian yang dilakukan setelah semua data yang diperlukan guna memecahkan permasalahan yang diteliti sudah diperoleh secara lengkap. Analisis data dilakukan dengan metode analisis deskriptif kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor (1975) yang dikutip dalam Moloeng (2007:4) menyatakan bahwa metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Selanjutnya dijelaskan oleh David Williams (1995) seperti yang dikutip dalam Moleong (2007:5) berpendapat bahwa penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan oleh peneliti yang tertarik secara alamiah. Penelitian kualitatif berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat atau kepercayaan orang yang diteliti dan kesemuanya tidak dapat diukur dengan angka.

Hasil dan Pembahasan

Kontribusi UMKM di Indonesia cukup besar, peluang kerja yang diciptakan oleh oleh UMKM jauh lebih besar dibandingkan dengan pelaku usaha besar. Kota Makassar sebagai salah satu kota dengan jumlah UMKM tergolong besar yaitu 2683 UMKM (Dinas koperasi dan UMKM Kota Makassar 2018). Jumlah kuantitas UMKM yang ada di kota Makassar yang cukup besar khususnya yang bergerak dalam industri kreatif cukup tinggi pada beberapa tahun terakhir, hanya saja hal itu tidak sejalan dengan kontribusi ekonomi untuk kota Makassar (Bahri *et al.* 2019).

Penurunan Omzet pelaku UMKM hasil perikanan di Kota Makassar

Pandemi covid-19 yang masuk ke Kota Makassar menyebabkan terjadinya penurunan di sektor perekonomian. Berdasarkan data yang diolah P2E LIPI, dampak penurunan pariwisata terhadap UMKM yang bergerak dalam usaha makanan dan minuman mikro mencapai 27%. Sedangkan dampak terhadap usaha kecil makanan dan minuman sebesar 1,77%, dan usaha menengah di angka 0,07%. (Amri, 2020)

UMKM yang berdampak pada pandemic covid-19 melaporkan adanya penurunan pada omzet mereka selama terjadi pandemi pada tahun 2020. Pemberlakuan aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) menyebabkan penurunan pada omzet yang dirasakan oleh UMKM olahan perikanan di Kota Makassar. Penelitian ini menggunakan 7 UMKM olahan perikanan yang diteliti yaitu UMKM 1 sampai dengan UMKM 7. Penurunan omzet penjualan yang dialami oleh UMKM disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata omzet UMKM olahan perikanan dalam sebulan

Responden	Omzet rata-rata Mei – November Tahun 2020 (Ribu)	
	Sebelum Covid-19	Setelah Covid 19
UMKM 1	20.000 – 30.000	2.000 – 2.500
UMKM 2	15.000 – 20.000	1.000 – 2.000
UMKM 3	20.000 – 25.000	3.000 – 3.500
UMKM 4	10.000 – 20.000	500 – 1.500
UMKM 5	15.000 – 20.000	1.000 – 1.500
UMKM 6	30.000 – 40.000	3.000 – 5.500
UMKM 7	20.000 – 25.000	1.000 – 2.000
UMKM 8	10.000 – 15.000	1.500 – 2.000

Sumber : Data primer setelah diolah, 2021

Pada tabel 1 terlihat bahwa semua UMKM mengalami penurunan terhadap omzet selama pandemi covid-19. Penurunan omzet penjualan dialami oleh UMKM bermula pada diberlakukannya PSBB pada bulan April 2020 dan selanjutnya diperpanjang selama beberapa kali. Hasil wawancara dengan responden, diketahui selama tahun 2020 omzet tidak mengalami kenaikan sampai di penghujung tahun.

Pemberlakuan PSBB selama beberapa tahapan oleh pemerintah dengan tujuan pemutusan mata rantai penularan covid-19 menyebabkan aktivitas sosial masyarakat menjadi berkurang. Masyarakat dihimbau untuk bekerja dari rumah, beribadah dari rumah dan melakukan segala aktivitas di rumah. Diberlakukannya PSBB membuat UMKM kurang maksimal dalam memasarkan produknya, bahkan permintaan konsumen cenderung

menurun setiap harinya akibat PSBB. Terdapat beberapa dampak yang ditimbulkan dengan pemberlakuan PSBB antara lain Omzet penjualan menurun drastis akibat adanya PSBB yang diterapkan untuk mencegah penyebaran virus Covid-19.

Hasil penelitian Pakpahan 2020 mendapatkan hasil terdapat sekitar 37.000 UMKM melapor pada hotline call center Kemenkop UMKM yang terdampak adanya pandemi ini, 56% dari pelaku usaha UMKM mengeluhkan penurunan penjualan yang signifikan, penjualan UMKM yang menurun diikuti dengan adanya pemberlakuan PSBB selama beberapa bulan terakhir. Selain dampak penurunan omzet penjualan, dampak lain yang dirasakan oleh pelaku UMKM dengan pemberlakuan PSBB yakni sulitnya pelaku UMKM melakukan strategi penjualan yang biasanya mereka lakukan sebelum adanya pandemi. Masa pandemi dan pemberlakuan PSBB memaksa UMKM untuk melakukan penyesuaian terhadap strategi pemasaran yang digunakan. UMKM dituntut untuk mengganti strategi pemasarannya dari offline menjadi online agar tetap dapat mempertahankan perekonomiannya.

Penurunan omzet yang dialami oleh pelaku UMKM dikarenakan strategi pemasaran yang dilakukan selama ini lebih mengandalkan pasar offline dibandingkan dengan pasar online. Dari hasil penelitian, UMKM 3 dan UMKM 6 walaupun turut mengalami penurunan omzet secara drastis tapi tidak sebesar UMKM lainnya.

Resiliensi Pelaku UMKM olahan perikanan di Kota Makassar

Masten *et al.* 2008 mengemukakan bahwa resiliensi adalah sebuah proses dinamis dimana individu menunjukkan fungsi adaptif dalam menghadapi adversity yang berperan penting bagi dirinya. Sedangkan menurut Reivich dan Shatte memandang resiliensi sebagai kemampuan melakukan respon sehat dan proaktif terhadap adversity atau penderitaan, dimana hal tersebut sangat penting untuk mengendalikan tekanan hidup sehari-hari. Adversity sendiri diartikan dalam bahasa Indonesia sebagai suatu kondisi penderitaan, ketidakbahagiaan, kemalangan, kesulitan atau ketidakberuntungan. Papalia, Olds, dan Feldman (2001) mengemukakan bahwa resiliensi adalah sebuah sikap yang dimiliki seseorang tentang keuletan, tahan banting, tidak mudah menyerah dalam menghadapi masa-masa sulit. Reivich dan Shatté (2002) mendefinisikan resiliensi sebagai kemampuan seseorang dikala menghadapi masa sulit untuk mampu bangkit, bertahan dan beradaptasi terhadap kondisi tersebut. Kemampuan bertahan tersebut tidak lepas dari strategi yang dilakukan oleh individu. Edi Suharno (2003) menyatakan strategi bertahan hidup (*coping*

strategies) dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Cara-cara tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu :

1. Strategi aktif, yaitu strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga, misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar di lingkungan sekitar dan sebagainya.
2. Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya pengeluaran sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya).
3. Strategi jaringan, misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosialnya, dan lingkungan kelembagaan (misalnya : meminjam uang tetangga, ngutang di warung, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank, dan sebagainya).

Hasil penelitian yang dilakukan terhadap pelaku UMKM olahan perikanan didapatkan beberapa strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan.

Strategi Aktif

Melihat bauran pemasaran sebagai strategi aktif yang dilakukan pelaku UMKM olahan perikanan di masa pandemi meliputi 4 indikator yakni produk, harga, promosi dan tempat. Hasil penelitian pada delapan sampel UMKM olahan perikanan dengan menggunakan empat Indikator (produk, harga, promosi dan tempat) dalam strategi aktif yang dilakukan oleh pelaku UMKM di masa pandemic covid-19. Pada sampel UMKM olahan perikanan melakukan strategi produk dengan cara perbaikan kemasan standar yang digunakan sebelum covid-19 dengan kemasan yang lebih menarik dan bersih. Pandemi covid-19 yang menyebabkan masyarakat menjadi lebih memperhatikan kebersihan menjadi salah satu landasan pelaku UMKM memperbaiki kemasan produk yang diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen akan kualitas kebersihan produk. Sementara 1 sampel UMKM olahan perikanan melakukan diversifikasi produk. UMKM yang melakukan diversifikasi produk agar produk yang diproduksi menjadi lebih beragam sehingga target pasar dapat lebih beragam.

Pada indikator harga pelaku UMKM olahan perikanan memberikan potongan harga (discount) pada saat terjadi pandemi covid-19, hal ini bertujuan untuk menarik minat konsumen. Indikator promosi yang dilakukan oleh UMKM olahan perikanan sebelum masa pandemi yakni dengan melakukan promosi menggunakan sosial media dan sebagian UMKM menggunakan cara promosi offline dengan membuat leaflet sedangkan pada saat terjadinya pandemi, semua UMKM memanfaatkan sosial media untuk promosi produk. Sementara

untuk indikator tempat, semua UMKM pada saat pandemi melakukan pemasaran dengan cara online dengan memanfaatkan sosial media maupun marketplace sehingga UMKM yang melakukan strategi pada saat sebelum covid-19 dengan pemasaran secara offline (menyewa tempat usaha) tidak lagi melakukan sewa tempat.

Melihat fenomena strategi terhadap tempat usaha, munculnya pandemi covid-19 memacu UMKM untuk lebih memanfaatkan transaksi digital dalam melakukan usahanya. Penggunaan dan penguasaan digital marketing menjadi tantangan UMKM untuk tetap dapat bertahan. Pakpahan (2020) menyatakan Situasi pandemi COVID-19 memberikan tantangan sekaligus peluang bagi pemerintah untuk menjaga eksistensi UMKM. Tantangan diartikan, perlu adanya solusi jangka pendek untuk membantu UMKM dan pekerja yang tergabung didalamnya. Peluang diartikan, solusi jangka pendek perlu dilanjutkan dengan solusi jangka panjang apalagi jika dikaitkan dengan era industri 4.0 yang mensyaratkan ketersediaan teknologi digital untuk mendukung aktivitas ekonomi.

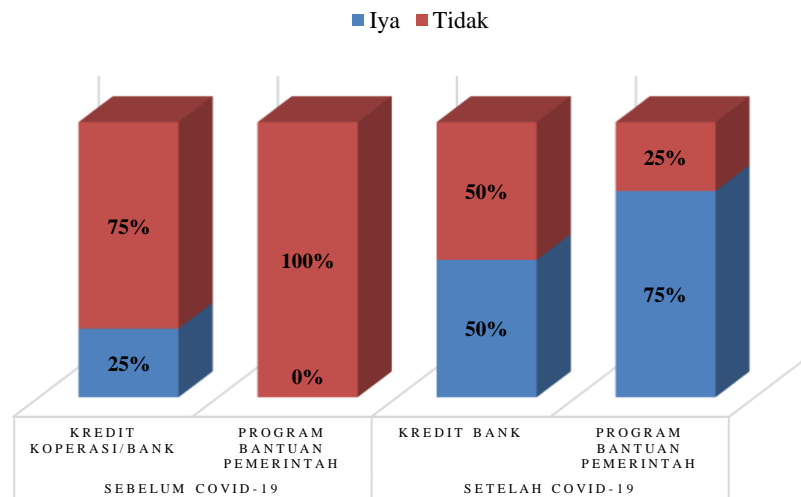
Strategi Pasif

Indikator Strategi pasif yang dilakukan pelaku UMKM sebelum dan setelah adanya covid-19 yakni pengaturan finansial dan pengaturan jumlah produksi. Hasil penelitian mengenai strategi pasif yakni setelah pandemi covid-19 melanda UMKM melakukan pembatasan finansial dengan membatasi jumlah pengeluaran rumah tangga karena penurunan pendapatan UMKM selama pandemi sehingga pengeluaran dibatasi hanya pada kebutuhan pokok saja. Biaya produksi sebelum pandemic pelaku UMKM membatasi jumlah produksi sedangkan pada saat pandemi covid-19 melanda UMKM melakukan produksi sesuai jumlah pesanan dan sebagian UMKM mengurangi jumlah produksi dengan tujuan produk yang tersisa tidak lagi membutuhkan biaya pada proses penyimpanan. Suharto 2009 mengemukakan bahwa strategi pasif yang dilakukan dengan meminimalisir segala pengeluaran dan memfokuskan pada kebutuhan pokok saja dapat membantu dalam upaya mempertahankan usaha. Hal ini tentu dapat dilakukan di tengah situasi dan keadaan pandemic covid-19 yang tidak pasti.

Strategi Jaringan

Strategi terakhir yang diamati pada resiliensi UMKM olahan perikanan yakni strategi jaringan. Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan mendapatkan bantuan dari relasi, kerabat, kelompok maupun dari pemerintah.

Resiliensi UMKM Olahan Perikanan



Gambar 1. Strategi jaringan UMKM olahan perikanan sebelum dan saat covid-19

Hasil penelitian didapatkan hasil bahwa UMKM olahan perikanan melakukan strategi jaringan dengan cara mengambil kredit di bank dan mendapatkan program bantuan pemerintah. Hal ini dilakukan untuk bertahan hidup dan mempertahankan kelangsungan usaha, pelaku UMKM di masa pandemi covid 19 yaitu dengan melakukan pengajuan kredit usaha di bank. Beberapa UMKM olahan perikanan yang menjadi sampel dalam penelitian ini didapati bahwa UMKM 1, UMKM 4, UMKM 5 dan UMKM 6 mengambil kredit di bank dengan tujuan mempertahankan keberlangsungan usaha dan bertahan hidup sedangkan UMKM 2, UMKM 3, UMKM 8 dan UMKM 7 tidak mengambil kredit di bank. Hasil wawancara dengan responden mendapatkan hasil bahwa alasan ketiga UMKM yang tidak mengajukan kredit di bank dikarenakan mendapatkan bantuan dari pemerintah yakni bantuan usaha bagi UMKM yang terkena dampak di masa pandemi dan mendapatkan bantuan pemerintah berupa bantuan sosial paket sembako dan uang tunai.

Simpulan

Wabah pandemi covid-19 memberikan dampak negatif pada pelaku UMKM olahan perikanan dengan penurunan omzet yang cukup signifikan. Resiliensi pelaku UMKM olahan perikanan di masa pandemi dengan menerapkan tiga strategi yaitu strategi aktif yakni menyesuaikan bauran pemasaran berupa produk, harga, promosi dan tempat terhadap kondisi pandemi. Strategi pasif berupa melakukan pengaturan finansial dan strategi jaringan dengan mengambil kredit di bank dan mendapatkan bantuan pemerintah.

Persantunan

Penelitian ini dibiayai oleh BOPTN Unhas. Ucapan terima kasih disampaikan kepada LP2M Universitas Hasanuddin selaku institusi penanggung jawab kegiatan dan kepada semua pihak yang membantu dalam pengumpulan data.

Daftar Pustaka

- Amacon. Reivich, K., & Shatte, A. (2002). *The Resilience Factor: 7 Keys To Finding Your Inner Strength And Overcome Life's Hurdles*. New York: Broadway Books.
- Amri andi. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia. *Jurnal Brand*, Volume 2 No. 1, Juni 2020.
- Bahri A, Mulbar U, Suliana A. 2019. Kajian Pemberdayaan UMKM Kota Makassar sebagai upaya peningkatan kesejahteraan pelaku usaha, 1(1): 37-53.
- Faizal F, Zakharia H. 2021. 26 juta umkm tumbang terdampak pandemi covid-19. *Liputan 6.com*. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4516270/26-juta-umkm-tumbang-terdampak-pandemi-covid-19>
- Limanseto H. 2021. Dukungan Pemerintah Bagi UMKM Agar Pulih di Masa Pandemi. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/2939/dukungan-pemerintah-bagi-umkm-agar-pulih-di-masa-pandemi>.
- Pakpahan Aknolt Kristian. 2020. Covid-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Papalia, D.E., Olds, S.W. and Feldman, R.D. 2001. *Relationship between HIV Counseling and Testing (HCT) Awareness and HCT Uptake among Young People in Nigeria: Implications for Social Change*. Human Development. 8th Edition, McGraw Hill, Boston.
- Rabbi, C. P. (2021, 07 01). Diambil kembali dari katadata.co.id: <https://katadata.co.id/safrezifitra/berita/60dd8bfdc60ea/ppkm-daruratberlaku-omzet-umkm-diperkirakananjlok-60>
- Sri Mulyani N, Resiliensi: Daya Pegas Menghadapi Trauma, (Medan: USU Press, 2011), hlm.2.
- Suharno, Edi. 2003. Coping Strategies dan Keberfungsian Sosial. Artikel. Aloysiur Gunata Brata. Internet. Pikiranrakyat.com.
- Uruk FH, Ahmad R, Bentri. 2019. Children resilience in dealing with parental divorce based on the ability to regulate emotions and optimism. *International Journal of Research in Counseling and Education*, 4(1):9-14.