

**ANALISIS PENDAPATAN DISTRIBUTION STORE (DISTRO)  
SEBELUM DAN PADA SAAT PANDEMI COVID-19 DI  
KELURAHAN CINTA RAJA PEKANBARU**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Riau*



**Disusun oleh**

**Obi Anjovo Nurramadhan**

**NPM : 145210675**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU  
2021**

## ABSTRAK

### ANALISIS PENDAPATAN DISTRIBUTION STORE (DISTRO) SEBELUM DAN PADA SAAT PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN CINTA RAJA PEKANBARU

**Obi Anjoyo Nurramadhan**  
**NPM : 145210675**

Penelitian ini memiliki tujuan, yaitu: Untuk menganalisis tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi, dengan mendapatkan data-data tertulis berupa laporan keuangan JakclothStore, House Of Smith, Hurricane periode 2019-2021. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi perubahan tingkat pendapatan usaha Distro di Kota Pekanbaru sebelum dan saat pandemic Covid-19. Perubahan pendapatan usaha Distro ini dikarenakan penurunan daya beli masyarakat, pembatasan kegiatan masyarakat, dan waktu berjualan yang semakin berkurang, seiring dengan adanya kebijakan PPKM dan juga PSBB. Pada saat pandemi jumlah pembeli atau pelanggan mengalami penurunan, namun usaha distro tidak melakukan antisipasi untuk mengurangi dampak terjadinya penurunan jumlah pelanggan. Waktu kerja usaha distro tidak banyak mengalami perubahan, yakni sebagian besar melakukannya pada pagi dan siang hari. Selanjutnya berkaitan dengan lokasi berjualan, dengan adanya kebijakan pemerintah yang melakukan penyekatan di berbagai lokasi menjadikan akses untuk menuju lokasi distro menjadi terhalang. Akibatnya banyak masyarakat yang awalnya memiliki keinginan untuk berbelanja di distro mengurungkan niatnya untuk mengunjungi distro tersebut, mengingat adanya pembatasan pada beberapa ruas jalan.

***Kata Kunci: Pendapatan, Virus Covid-19***

## **ABSTRACT**

### ***DISTRIBUTION STORE (DISTRO) INCOME ANALYSIS BEFORE AND DURING THE COVID-19 PANDEMIC IN SUBDISTRICT CINTA RAJA PEKANBARU***

***Obi Anjoyo Nurramadhan***

***NPM : 145210675***

*This study has a purpose, namely: To analyze the income level of Distribution Stores (Distros) Before and During the Covid-19 Pandemic in Subdistrict Cinta Raja, Pekanbaru. The research approach used in this study is a quantitative approach. The data collection technique in this study is a documentation technique, by obtaining written data in the form of financial reports from JakclothStore, House Of Smith, Hurricane for the period 2019-2021. The results of this study indicate that there was a change in the level of distribution of business income in Pekanbaru City before and during the Covid-19 pandemic. This change in distribution business income is due to a decrease in people's purchasing power, restrictions on community activities, and reduced selling time, in line with the PPKM and PSBB policies. During the pandemic the number of buyers or customers decreased, but distribution efforts did not anticipate to reduce the impact of the decline in the number of customers. The working time of the distribution business has not changed much, that is, most do it in the morning and afternoon. Furthermore, with regard to selling locations, with the government's policy of blocking in various locations, access to distribution locations becomes blocked. As a result, many people who initially had the desire to shop at distributions discouraged their intention to visit these distributions, given the restrictions on several roads.*

*Keywords: Income, Covid-19 Virus*

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur selalu penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia serta inayah nya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Selawat beriring salam selalu penulis hadiahkan kepada junjungan alam Nabi Besar Muhammad SAW. Karena berkat pengorbanan beliau kita bisa merasakan indahnya ilmu pengetahuan dan islam. Dan berkat beliau juga yang telah membawa manusia dari alam kegelapan kepada alam yang terang benderang yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat sekarang ini.

Sehingga pada kesempatan ini penulis telah menyelesaikan usulan penelitian dengan judul: **“Analisis Pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru”** sebagai salah satu syarat guna meraih gelar sarjana ekonomi pada fakultas ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru.

Dalam penyelesaian penelitian dan penulisan hasil penelitian ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan berupa materil dan motivasi kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru.
2. Bapak Abd Razak Jer, SE., M.Si., Sebagai Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru.



3. Dosen pembimbing: Ibu dr. Hj. Eka Nuraini R., M.Si. yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulisan skripsi, memberikan arahan dan motivasi kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru yang telah banyak memberi ilmu pengetahuan kepada penulis serta seluruh staf pegawai Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru yang telah memberikan kemudahan dalam setiap urusan perkuliahan.
5. Kepada seluruh manajemen, dan Karyawan Pada Distribution Store (Distro) Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru Pekanbaru saya ucapkan terima kasih atas kemudahan yang diberikan kepada penulis selama melakukan penelitian.
6. Teristimewa buat kedua orang tuaku Ayahanda dan ibunda yang telah membesarkan dan memberikan cinta kasih sayang yang tak pernah habis-habis kepada penulis serta selalu mendo'akan penulis dari menjalankan perkuliahan hingga terselesaikan skripsi ini.
7. Kepada seluruh sahabat-sahabat, serta rekan-rekan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru yang memberikan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari dalam proses penelitian maupun dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari kesalahan, baik dalam penulisan maupun dalam penjelasan-penjelasan hasil penelitiannya. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca skripsi ini yang bersifat membangun.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis berharap

semoga skripsi yang penulis kerjakan ini mendapat keridhoan dari Allah SWT, dan berguna bagi penulis sendiri serta bermanfaat bagi para pembaca dan untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Amien ya Allah.

Pekanbaru, Juli 2021

penulis

**Obi Anjoyo Nurramadhan**



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b>	.....	
<b>KATA PENGANTAR</b>	.....	
<b>DAFTAR ISI</b>	.....	
<b>DAFTAR TABEL</b>	.....	
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	.....	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	.....	
<b>BAB I: PENDAHULUAN</b>		
1.1	Latar Belakang Masalah.....	1
1.2	Rumusan Masalah.....	9
1.3	Tujuan Penelitian.....	9
1.4	Manfaat Penelitian.....	10
<b>BAB II: KAJIAN PUSTAKA</b>		
2.1	Pendapatan.....	11
2.1.1	Pengertian Pendapatan.....	11
2.1.2	Klasifikasi Pendapatan.....	13
2.1.3	Kegunaan pendapatan.....	14
2.1.4	Sumber-Sumber Pendapatan.....	15
2.1.5	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan.....	16
2.2	Wabah Covid-19.....	22
2.3	Penelitian Terdahulu.....	23
2.4	Kerangka Penelitian.....	25
2.5	Hipotesis.....	26
2.6	Operasional Variabel.....	26
<b>BAB III: METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
3.2	Lokasi Penelitian.....	27
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	27
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.5	Teknik Analisis Data.....	28
<b>BAB IV: GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b>		
4.1	Sejarah Perkembangan Distro.....	30
4.2	Gambaran Umum JakclothStore.....	34
4.3	Gambaran Umum House Of Smith.....	35
4.4	Gambaran Umum Hurricane.....	38
4.5	Struktur Organisasi.....	40
<b>BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
5.1	Hasil Penelitian.....	42
5.2	Pembahasan.....	48
<b>BAB VI PENUTUP</b>		
6.1	Kesimpulan.....	56
6.2	Saran.....	56

**DAFTAR PUSTAKA .....58**  
**LAMPIRAN .....60**



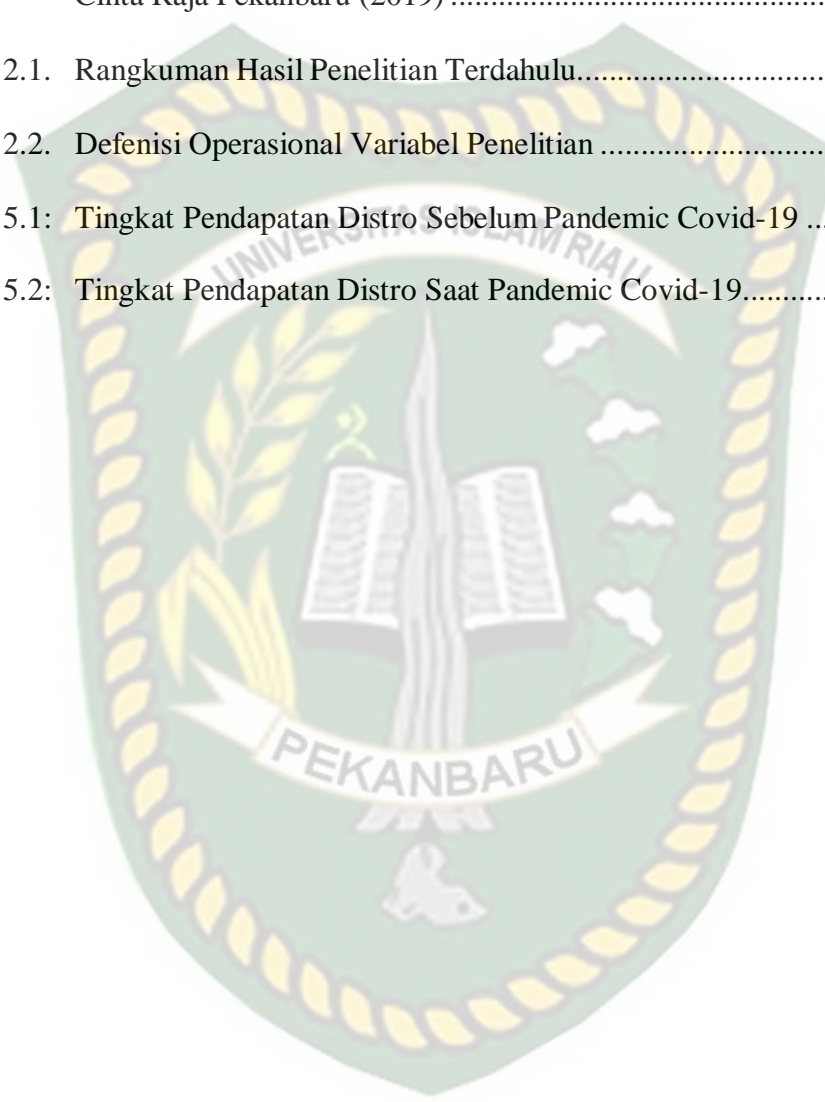
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

**Perpustakaan Universitas Islam Riau**



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Distribution Store (Distro) di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru (2019) .....	6
Tabel 2.1. Rangkuman Hasil Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 2.2. Defenisi Operasional Variabel Penelitian .....	26
Tabel 5.1: Tingkat Pendapatan Distro Sebelum Pandemic Covid-19 .....	42
Tabel 5.2: Tingkat Pendapatan Distro Saat Pandemic Covid-19.....	45



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Kerangka Pemikiran .....	25
Gambar 4.1 Struktur Organisasi dari Distro Hurricane .....	40



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Sektor informal merupakan sektor yang memainkan peranan penting dalam perekonomian Indonesia baik saat ini maupun masa yang akan datang karena sifatnya yang mudah dimasuki. Timbulnya sektor informal sangat erat kaitannya dengan kebijakan yang terlalu cepat hendak akan meninggalkan sektor pertanian dan memasuki kegiatan disektor industri. Namun pada kenyataannya pergeseran sektor pertanian dan memasuki kegiatan di sektor industri tidak secepat pergeseran dalam nilai tambah sektoral sehingga tenaga kerja yang meninggalkan sektor pertanian banyak yang tidak tertampung di sektor industry.

Salah satu bentuk dari Usaha mikro ini adalah Distribution Store atau yang lebih dikenal dengan Distro. Distro yang biasa diartikan sebagai tempat/toko yang secara khusus mendistribusikan produk dari suatu komunitas atau perusahaan yang biasa disebut dengan istilah Clothing Company. Perkembangan Distro di Indonesia di mulai di sebuah study musyc reverse di daerah suka senang sekitar tahun 1994. Semula hanya memasarkan produknya yang spesifik yang terutama di minati oleh komunitas penggemar musyc rock dan skate board. Reverse kemudian mulai menjual CD, kaset, poster atwork, dan accesoris yang termasuk barang import maupun barang local lainnya. Untuk membesarkan bisnis yang semula di bangun berdasarkan hoby, butuh kedisiplinan tinggi untuk mengelolanya. Seperti halnya sekarang, distro sudah cukup ramai merambah di kalangan anak muda.

Terutama anak muda daerah purwokerto yang rata-rata sangat memperhatikan penampilan, memilih untuk mengkonsumsi baju yang berbau distro.

Distro sudah menjadi sebuah fenomena baru yang hadir di Metro. Distro mempunyai banyak kelebihan, antara lain ; design baju distro sangat unik dan eksklusif, harga terjangkau, dan bahan yang digunakan juga berkualitas. Keberadaan distro sudah menjadi trend setter untuk menghadirkan gaya busana remaja dan anak muda dengan berbagai macam keunikan dan kelebihanannya. Dapat dilihat hampir disetiap sudut kota Metro dengan munculnya beberapa distro baru yang menawarkan berbagai macam produk busana yang dibutuhkan remaja dan anak muda.

Perkembangan distro pun sudah merembet ke berbagai sudut kota tak hanya di Metro, seperti Kota Pekanbaru, terutama pada Kecamatan Sail Kota Pekanbaru. Pada Kecamatan Sail, terdapat beberapa distro, namun pada penelitian ini focus pada JakclothStore, House Of Smith, Hurricane. Distro tersebut tentu saja memiliki kesamaan, yaitu sama-sama menjual produk lifestyle untuk remaja dan anak muda dengan berbagai macam keunikan dan kelebihanannya. Pangsa pasar yang diharapkan dari distro tersebut adalah remaja dan anak muda. Namun seiring dengan perkembangannya, keberadaan distro ini tidak hanya bersaing dengan sesama distro, tetapi juga harus bersaing dengan toko baju lainnya.

Kondisi ini diperparah dengan adanya pandemic Covid-19 yang melanda seluruh dunia, tidak terkecuali Kota Pekanbaru. Semenjak adanya kasus Covid-19 di Kota Pekanbaru, pemerintah Kota Pekambaru mengeluarkan kebijakan untuk



memberlakukan perilaku hidup baru (*new normal live*) di Kota Pekanbaru. Pemberlakuan perilaku hidup baru ini didukung oleh Peraturan Walikota Pekanbaru Nomor 104 Tahun 2020. Pada pasal 1 ayat 13 dijelaskan bahwa pemerintah Kota Pekanbaru melakukan pembatasan kerumunan/perkumpulan orang-orang untuk mengendalikan penyebaran Covid-19. Pembatasan social ini dilakukan hampir di seluruh pusat keramaian, seperti perkantoran, pusat perbelanjaan, maupun pusat pendidikan. Selanjutnya pada pasal 12 dijelaskan bahwa jumlah maksimum pengunjung hanya 50% dari kapasitas tempat yang tersedia dalam kurun waktu tertentu. Kebijakan pemerintah tentang pembatasan social ini tentu saja akan berdampak pada kondisi ekonomi, terutama pada tingkat penjualan para Pengusaha Distro yang ada di Kota Pekanbaru.

Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Diding Sakri (2020) menemukan bahwa Faktor tekanan fiskal (F) diukur dengan PADPC (pendapatan asli daerah per kapita) yang dalam tulisan ini didefinisikan sebagai total PAD dari tiga level pemerintahan yakni provinsi, kabupaten, dan desa (PADes/pendapatan asli desa) kemudian dibagi dengan jumlah penduduk provinsi. PAD per kapita menunjukkan kemampuan daerah untuk menggunakan sumber daya anggarannya untuk mengatasi COVID-19, misalnya untuk memberikan bantuan keuangan dan subsidi kepada masyarakat. PADPC dipilih sebagai indikator karena ia menunjukkan kemampuan relatif keuangan masing-masing daerah independen terhadap transfer keuangan dari pusat. Berbeda dengan variabel lain yang telah dibahas sebelumnya, semakin besar nilai variabel PADPC maka semakin bagus untuk daerah untuk mengurangi beban ekonomi akibat COVID-19. Oleh karena

itu, untuk variabel ini, digunakan ukuran  $1/\log$  (PADPC) sehingga karakteristik nilainya sama dengan variabel lain yakni semakin besar  $1/\log$  (PADPC) semakin berat tekanan fiskal dan pada gilirannya semakin berat dampak ekonomi akibat COVID-19 di daerah tersebut (I).

Keberadaan Distribution Store (Distro) ini tentu saja memiliki tujuan ekonomi. Pada umumnya, setiap pekerjaan yang dilakukan orang mengandung motif ekonomi dan motif yang sering muncul adalah pendapatan. Sebagaimana halnya di sektor-sektor pekerjaan lain, khususnya Distribution Store (Distro) juga mengejar motif ekonomi berupa pendapatan. Oleh karena itu, para pemilik usaha distron kaki lima ini tentu saja sangat mengharapkan usahanya mampu untuk mendapatkan pendapatan atau laba.

Dengan demikian, maka penting bagi ssetiap usaha pkl agar memahami tentang berbagai factor yang mempengaruhi pendapatan seorang pkl. Adapun factor yang mempengaruhi besar atau kecilnya pendapatan seorang pkl adalah biaya, harga jual, dan volume penjualan. Volume usaha adalah total nilai penjualan atau penerimaan dari barang dan jasa pada suatu periode atau tahun buku yang bersangkutan (Mulyadi, 2008: 513)

Melihat pentingnya pendapatan bagi usaha Distribution Store (Distro), maka penting bagi Distribution Store (Distro) untuk tetap menjaga tingkat penjualan. Oleh karena itu, Distribution Store (Distro) selalu mencari tempat keramaian untuk berjualan. Distribution Store (Distro) banyak berjualan di sekitar tempat keramaian, dengan tujuan untuk meningkatkan tingkat penjualan.

Hal inilah yang menyebabkan Distribution Store (Distro) banyak dijumpai pada lokasi-lokasi yang ramai, seperti pusat perkantoran, pusat perbelanjaan, pusat kesehatan (rumah sakit), pusat pendidikan, dan pusat keramaian lainnya.

Pusat-pusat keramaian yang ada di Kota Pekanbaru pada umumnya berdekatan dengan universitas, rumah sakit, atau pusat perbelanjaan. Salah satunya adalah daerah Kelurahan Cinta Raja Kecamatan Sail. Kelurahan Cinta Raja terdapat universitas besar, yaitu Universitas Riau, serta beberapa sekolah tinggi, dan juga sekolah menengah. Selain fasilitas sekolah, di Kelurahan Cinta Raja juga terdapat fasilitas kesehatan seperti rumah sakit swasta maupun milik pemerintah. Dengan adanya berbagai fasilitas pendidikan, kesehatan, dan juga fasilitas umum lainnya, menjadikan Kelurahan Cinta Raja menjadi pusat keramaian yang menjadi tujuan Distribution Store (Distro) untuk menjajakan dagangan.

Berdasarkan pada data Badan Pusat Statistik Tahun 2019, maka di Kelurahan Cinta Raja terdapat beberapa perguruan tinggi, seperti Universitas Riau, Sekolah Tinggi Pariwisata Riau, Akademi Pariwisata Engku Puteri Hamida, STIE Persada Bunda, STIE Mahaputra Riau, Sekolah menega atas, Sekolah Menengah Kejuruan, dan beberapa kantor pemerintah, seperti Polda Riau, Badan Pusat Statistik, serta kantor instansi pemerintah lainnya.

Banyaknya pusat pendidikan, serta perkantoran yang ada di Kelurahan Cinta Raja, menjadikan jalan-jalan di Kelurahan Cinta Raja selalu ramai. Hal inilah yang menjadikan banyak Distribution Store (Distro) yang menjajakan

dagangannya di wilayah tersebut. Pada Kelurahan Cinta Raja terdapat berbagai jenis Distribution Store (Distro) dengan berbagai jenis dagangannya, seperti makanan dan minuman, pakaian, aksesoris, sepatu dan sandal, serta dagangan lainnya. Berikut ini adalah data tentang Jenis dagangan dan jumlah jenis Distribution Store (Distro) sekitar Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru.

**Tabel 1.1. Jumlah Distribution Store (Distro) di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru (2019)**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Pemilik usaha distro</b>
2018	18
2019	14
2020	9
2021	10
Total	78

Sumber: Kelurahan Cinta Raja (2020)

Banyaknya Distribution Store (Distro) di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru dikarenakan banyaknya permukiman masyarakat yang ada di sekitar kelurahan Cinta Raja, selain itu juga terdapat perguruan tinggi dan sekolah yang ada di wilayah Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru. Kondisi ini tentu saja berdampak pada banyaknya mahasiswa/I yang membutuhkan jajanan, baik makanan maupun minuman.

Keramaian yang ada di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru tentu saja akan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan Distribution Store (Distro). Karena kerumunan masyarakat akan meningkatkan penjualan para Distribution Store (Distro). Namun seiring dengan adanya pandemic Covid-19, maka pemerintah



Kota Pekanbaru mulai membatasi keramaian masyarakat untuk menghindari resiko penularan virus Covid-19. COVID-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis coronavirus yang baru ditemukan. Ini merupakan virus baru dan penyakit yang tidak dikenal sebelum terjadi wabah di Wuhan, Tiongkok, bulan Desember 2019. Hingga 12 Januari 2021 Virus Corona telah menginfeksi lebih dari 91 juta jiwa di dunia, 1 juta lebih di antaranya meninggal, dan sembuh 65 juta jiwa. Indonesia berada di urutan ke 20 di dunia dengan jumlah kasus Corona di dunia tertinggi. Sebaran kasus Covid-19 di Indonesia, tercatat sebanyak 1,166,079 orang terkonfirmasi positif, dengan jumlah kasus kesembuhan sebanyak 963,0288 orang, dan 31,763 orang meninggal (<https://covid19.go.id/peta-sebaran>, 9 Februari 2021). Semenjak kasus Covid-19 pertama kali di Pekanbaru pada 19 Maret 2020, hingga 9 Februari 2021 jumlah kasus Covid-19 yang ada di Kota Pekanbaru 3,864 kasus, dengan jumlah korban meninggal 67 orang dan pasien sembuh adalah sebanyak 1832 orang.

Semenjak adanya kasus Covid-19 di Kota Pekanbaru, pemerintah Kota Pekanbaru mengeluarkan kebijakan untuk memberlakukan perilaku hidup baru (*new normal live*) di Kota Pekanbaru. Pemberlakuan perilaku hidup baru ini didukung oleh Peraturan Walikota Pekanbaru Nomor 104 Tahun 2020. Pada pasal 1 ayat 13 dijelaskan bahwa pemerintah Kota Pekanbaru melakukan pembatasan kerumunan/perkumpulan orang-orang untuk mengendalikan penyebaran Covid-19. Pembatasan social ini dilakukan hampir di seluruh pusat keramaian, seperti perkantoran, pusat perbelanjaan, maupun pusat pendidikan. Selanjutnya pada pasal 12 dijelaskan bahwa jumlah maksimum pengunjung hanya 50% dari

kapasitas tempat yang tersedia dalam kurun waktu tertentu. Kebijakan pemerintah tentang pembatasan social ini tentu saja akan berdampak pada kondisi ekonomi, terutama pada tingkat penjualan para Distribution Store (Distro) yang ada di Kota Pekanbaru.

Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Diding Sakri (2020) menemukan bahwa Faktor tekanan fiskal (F) diukur dengan PADPC (pendapatan asli daerah per kapita) yang dalam tulisan ini didefinisikan sebagai total PAD dari tiga level pemerintahan yakni provinsi, kabupaten, dan desa (PADes/pendapatan asli desa) kemudian dibagi dengan jumlah penduduk provinsi. PAD per kapita menunjukkan kemampuan daerah untuk menggunakan sumber daya anggarannya untuk mengatasi COVID-19, misalnya untuk memberikan bantuan keuangan dan subsidi kepada masyarakat. PADPC dipilih sebagai indikator karena ia menunjukkan kemampuan relatif keuangan masing-masing daerah independen terhadap transfer keuangan dari pusat. Berbeda dengan variabel lain yang telah dibahas sebelumnya, semakin besar nilai variabel PADPC maka semakin bagus untuk daerah untuk mengurangi beban ekonomi akibat COVID-19. Oleh karena itu, untuk variabel ini, digunakan ukuran  $1/\log(\text{PADPC})$  sehingga karakteristik nilainya sama dengan variabel lain yakni semakin besar  $1/\log(\text{PADPC})$  semakin berat tekanan fiskal dan pada gilirannya semakin berat dampak ekonomi akibat COVID-19 di daerah tersebut (I).

Berdasarkan pada pemaparan permasalahan terkait dengan kondisi pendapatan Distribution Store (Distro) akibat adanya pandemic COvid-19, dan juga dampak dari pendapatan terhadap tingkat pendapatan, maka peneliti tertarik

untuk melakukan penelitian dengan judul: **Analisis Pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru**

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dalam penelitian ini maka dapat dirumuskan beberapa perumusan masalah penelitian ini, yaitu: Bagaimakah tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru?

### **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah dalam penelitian ini maka penelitian ini mempunyai tujuan yaitu: Untuk menganalisis tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru.

Sementara itu kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis:

a. Secara teoritis

- 1) Kegunaan penelitian bagi penulis adalah untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh serta memberikan pemikiran bagi pengembangan Ilmu manajemen khususnya dalam menganalisis Kinerja Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) *Distribution Store* (Distro) Kota Pekanbaru Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19.

- 2) Bagi lembaga pemerintah. Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan bagi instansi yang terkait untuk dijadikan sumbangan pemikiran pemerintah untuk meningkatkan pendapatan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) *Distribution Store* (Distro) Kota Pekanbaru.
- 3) Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.

b. Secara praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bias memberikan masukan bagi instansi yang terkait untuk dijadikan sumbangan pemikiran dalam menganalisis pendapatan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) *Distribution Store* (Distro) Kota Pekanbaru Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19,



## BAB II

### TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### 2.1. Pendapatan

##### 2.1.1 Pengertian Pendapatan

Didalam berbagai literatur terdapat bermacam-macam pengertian pendapatan. Pendapatan adalah arus masuk sumber daya kedalam suatu perusahaan dalam suatu periode dari penjualan barang dan jasa, dimana sumber daya pada umumnya dalam bentuk kas, wesel tagih, atau piutang pendapatan yang tidak mencangkup sumber daya diterima dari sumber-sumber selain dari operasi, seperti penjualan aktiva tetap, penerbitan saham atau peminjaman (Rahman, 2005: 123).

Menurut Antonio, (2001: 50) pendapatan merupakan adanya peningkatan kotor dalam aset ataupun penurunan dalam liabilitas. Pendapatan dapat dikatakan juga sebagai jumlah dari asset dan liabilitas selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Sehingga mengakibatkan dari investasi, perdagangan, pemberian jasa atau aktivitas lainnyadengan mengarah kepada Tujuan untuk meraih keuntungan. selajutnya Sofyan (2003: 50) mengatakan bahwa revenue (pendapatan) merupakan semua hasil dari perusahaan maupun adanya kegiatan dari investasi. Pendapatan juga dapat dikatakan yaitu jumlah perubahan dari asset bersih yang muncul dari kegiatan produksi serta laba rugi dari adanya penjualan aktiva dan investasi. Selain itu Suparmono (2002: 18) mengemukakan bahwa pendapatan ialah seluruh barang dan jasa akhir yang merupakan hasil dari

seseorang ataupun oleh suatu organisasi yang diproduksi pada periode tertentu dengan periode biasanya satu tahun.

Menurut Nurul (2009: 21) Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Sementara itu, Sukirno (2013: 108) menjelaskan bahwa Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh masyarakat yang berasal dari pendapatan kepala rumah tangga maupun pendapatan anggota-anggota rumah tangga. Penghasilan tersebut biasanya dialokasikan untuk konsumsi, kebutuhan jasmani, kesehatan, pendidikan dan kebutuhan-kebutuhan lain yang bersifat material, pendapatan yang sebenarnya diperoleh rumah tangga dan dapat dipergunakan untuk membeli barang atau untuk ditabung. Sedangkan Suwiknyo (2009: 199) mendefinisikan pendapatan sebagai uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, laba, dan lain sebagainya.

Berdasarkan pada pendapat para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah keseluruhan uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Dimana pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga, atau deviden serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan social atau asuransi pengangguran.

### **2.1.2 Klasifikasi Pendapatan**

Menurut Raharja (2008: 293) Pendapatan merupakan total penerimaan (uang atau bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Terdapat beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

- a. Pendapatan pribadi adalah seluruh jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
- b. Pendapatan disposibel adalah pendapatan pribadi yang didapat setelah dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposibel.
- c. Pendapatan nasional adalah jumlah nilai barang-barang jadi dan jasa jasa yang diproduksi oleh suatu negara dalam satu tahun.

Sementara itu, menurut Akram (2014: 118) menjelaskan bahwa pendapatan bisa dikelompokkan menjadi pendapatan pokok, pendapatan tambahan dan pendapatan lainnya.

- a. Pendapatan pokok ialah suatu pendapatan yang sifatnya periodik atau semi periodik. Jenis pendapatan ini berasal dari sumber pokok yang sifatnya permanen.
- b. Pendapatan tambahan ialah pendapatan rumah tangga yang berasal dari hasil yang diperoleh dari anggota rumah tangga yang sifatnya tambahan misalnya seperti membuka usaha sampingan.

- c. Pendapatan lain-lain ialah pendapatan yang diperoleh secara tidak terduga. Pendapatan lain-lain juga dapat berupa bantuan dari orang lain, ataupun bantuan yang diberikan oleh pemerintah.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Boediono dalam Prihandini, 2013;24), yaitu:

- 1) Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
- 2) Pendapatan dari Usaha Sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- 3) Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain, pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan dari pensiun, dan lain-lain.

### **2.1.3 Kegunaan pendapatan**

Menurut Wibowo, (2013:21-22) ada beberapa jenis pendapatan digunakan oleh rumah tangga untuk dua tujuan, yaitu:

- a. Pendapatan digunakan untuk membeli berbagai barang atau jasa yang diperlukan. Dalam perekonomian yang masih rendah taraf perkembangannya,



sebagian besar pendapatan yang dibelanjakan digunakan untuk membeli makanan dan pakaian yaitu, keperluan sehari-hari yang paling pokok.

- b. Pendapatan yang diterima rumah tangga akan disimpan atau ditabung. Penabung ini dilakukan untuk memperoleh bunga atau deviden. Tabungan ini juga berfungsi sebagai cadangan dalam menghadapi berbagai kemungkinan kesusahan pada masa depan.

#### 2.1.4 Sumber-Sumber Pendapatan

Menurut Akram (2014: 118-119) ada beberapa sumber penerimaan rumah tangga yang dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

- a. Pendapatan dan gaji upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja, besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya.
- b. Pendapatan dari aset produktif adalah aset yang memberikan masukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif. Pertama, aset finansial (*financial asset*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan deviden dan keuntungan atas modal atau (*capital gain*) bila diperjualbelikan. Kedua, aset bukan finansial (*Realasset*) seperti rumah yang memberikan penghailan sewa.
- c. Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan. Negara-negara yang telah maju penerimaan transfer diberikan dalam bentuk bantuan.

Menurut Tohar dalam Yulida (2012;139) pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima setiap orang dalam masyarakat yang sebelum dikurangi transfer payment. Transfer Payment yaitu pendapatan yang tidak berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan.

Pendapatan dibedakan menjadi: 1. Pendapatan asli yaitu pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang. 2. Pendapatan turunan (sekunder) yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hukum dan pegawai negeri.

Pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi: 1. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya. 2. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya. Sedangkan pendapatan menurut bentuknya dibedakan menjadi: 1. Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, sumber utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan seperti hasil sewa, jaminan sosial, premi asuransi. 2. Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan biasanya tidak berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang.

### **2.1.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Menurut Boediono (2012: 150) pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Sementara itu, menurut Menurut Junaidi (2009: 18), berikut merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan yaitu:

- a. Jika konsumsi mengalami peningkatan maka pembelian akan semakin meningkat mulai dari berbagai jenis barang hingga menabung. Namun jika pengeluaran dalam mengkonsumsi terjadi penurunan, maka untuk keperluan rekreasi serta barang mewah akan mengalami peningkatan dalam pembeliannya yaitu searah dengan adanya peningkatan pendapatan
- b. Investasi memiliki keterkaitan yang erat dengan tabungan. Hal ini dapat dikatakan demikian karena penerimaan pendapatan sebagian akan digunakan untuk konsumsi dan sebagiannya lagi akan ditabung. Dilihat dari sisi pengeluaran, maka sebagian pendapatan dapat digunakan untuk pengeluaran konsumsi dan sebagiannya lagi untuk pengeluaran investasi.

Susilo (2005: 113) mengemukakan bahwa ada 10 hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:

- a. Motivasi dalam mendapatkan pendapatan. Dengan adanya motivasi yang diberikan oleh seseorang agar tindakannya mengarah kepada prestasi

untuk dapat diterapkan yang dalam hal ini ialah prestasi bisnis. Dengan melakukan tindakan yang jelas untuk mencapai keberhasilan dimulai dengan suatu usaha.

- b. Selalu berpikir positif dan memiliki sikap optimis. Dengan memiliki pemikiran positif serta menerapkan sikap optimis, maka kan memiliki rasa pantang menyerah serta tidak mudah putus asa dalam menghadapi segala tantangan dalam mengembangkan usaha.
- c. Selalu berpikir kreatif dan melakukan inovasi. Dengan berpikir kreatif serta melakukan inovasi adalah suatu kemampuan agar dapat menemukan hal baru dan selalu mencari solusi dalam memecahkan masalah dengan cara yang dinilai efektif dan efisien.
- d. Memiliki Wawasan yang luas. Seorang pengusaha memiliki dasar analisis yang cermat dan logis yang berkaitan dengan bisnis dalam jangkaan kedepan mengikuti tren yang ada. Ia juga mampu memperkirakan melalui tingkat akurasi yang tinggi berdekatan dengan kenyataan, kecuali adanya factor lain yang tidak dapat diperkirakan seperti factor Majeur yang merupakan factor yang tidak dapat dihindari yaitu bencana alam ataupun musibah lainnya.
- e. Berani mengambil resiko moderat. Dalam bisnis, seorang pebisnis harus dapat mengambil resiko berdasarkan atas pertimbangan yang rasional terhadap tingkat keberhasilan atau kegagalan resiko yang ideal memakai standar prestasi (resiko moderat), resiko yang memungkinkan seseorang mendapat hasil optimal dengan prestasi ditangan



- f. Berani mengambil keputusan. Memiliki suatu kemampuan dalam membuat keputusan dan berani untuk mengambil resiko adalah salah satu unsur pokok dalam mencari pendapatan pedagang atau pebisnis adakalanya dihadapkan pada permasalahan yang harus dengan cepat, tepat dan cermat diatasi dan dicarikan pemecahannya. Saat itulah keputusan yang tepat harus diambil
- g. Mampu bekerjasama. Kerjasama merupakan suatu usaha yang dijalin untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Kehidupan sebuah usaha didukung oleh berbagai pihak, tidak bisa berdiri sendiri, selalu berkaitan dan saling ketergantungan satu sama lain. Hubungan paling sederhana misalnya pedagang dengan konsumen. Kerja sama ini dapat dijalin dengan baik apabila didasarkan atas kesamaan kepentingan. Salah satunya memperoleh terpenuhinya kebutuhan konsumen sehingga pebisnis men income.
- h. Mampu berkomunikasi dengan baik. Komunikasi merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha. Komunikasi terjalin dengan adanya rasa saling pengertian, kerjasama, koordinasi serta tindakan-tindakan nyata. Keberhasilan suatu bisnis ataupun usaha sangat didukung oleh komunikasi yang baik. Pengaruhnya dalam bisnis adalah sangat berdampak besar seperti adanya kesalahan dalam berkomunikasi yang dapat membawa kerugian yang besar pada suatu usaha seperti Kesalahan komunikasi dalam pemesanan produk maka secara tidak langsung dapat membatalkan order yang mengakibatkan penurunan pendapatan.

- i. Mampu menjadi seorang pemimpin. Tercapai suatu tujuan usaha juga bergantung pada bagaimana suatu kepemimpinan. Seorang pebisnis dengan jiwa kepemimpinannya yang cakap maka akan menghasilkan suatu perusahaan yang dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan selain itu juga dari segi pendapatan juga tercapai.
- j. Mampu bekerja secara mandiri. Seorang pebisnis dinilai harus mampu melakukan pekerjaan secara mandiri dalam berbagai situasi maupun kondisi, terutama berada dalam situasi konflik yang tidak terduga. Dengan kemandirian maka pebisnis tetap dapat memperoleh pendapatan walaupun dari segi keuangannya belum sesuai dengan kondisi ekonomi yang dialami saat ini.

Yuyus dan Kartib (2010: 90-101) mengemukakan ada empat hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:

- a. Pekerja keras (hard worker). Seorang yang pekerja keras adalah modal dasar yang dinilai sebagai suatu keberhasilan seseorang. Rasulullah dinilai sangat marah jika melihat ada orang yang pemalas serta suka berpangku tangan mengharap orang lain. Selain itu juga beliau dinilai secara simbolik selalu memberikan hadiah kampak dan tali bagi seorang lelaki yang bekerja keras untuk mencari kayu yang kemudian menjualnya ke pasar. Selain itu juga orang yang mau berusaha, maka dapat dimulai melakukan usaha sejak subuh. Pendapat yang mengatakan jangan tidur sejak subuh, cepatlah bangun dan mulailah bekerja maka laki-laki tersebut akan mencapai kesuksesan dalam hidupnya. Semakin banyak

melakukan usaha dalam bekerja maka akan semakin banyak pula pendapatan yang akan ia terima. karena pendapatan merupakan suatu imbalan setelah seseorang bekerja yang dinilai dapat mengajarkan untuk mandiri bagi seseorang sehingga ia tidak menjadi tanggungan bagi orang lain.

- b. Pantang menyerah (Never Surrender). Dalam suatu usaha pasti banyak yang akan mengalami berbagai macam situasi dan kondisi. Agar kuat dalam menghadapi hal tersebut maka seorang pebisnis diusahakan untuk tetap semangat, tidak boleh pasrah dan menyerah apalagi tidak mau berjuang karena hal tersebut akan mempengaruhi pada pendapatan yang nantinya tidak dapat diterima tanpa melakukan sebuah usaha.
- c. Semangat (Spirit). Dengan memiliki rasa semangat yang tinggi ini akan mempengaruhi kepada peningkatan pendapatan seseorang. Dapat dikatakan demikian karena dalam hal ini seorang pebisnis diharapkan harus berani tampil beda, menjaga kualitas serta selalu mempersiapkan pemain yang dapat membidik pangsa pasar yang dituju.
- d. Komitmen (Committed). yang tinggi Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang relatif dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Dalam hal ini ditandai dengan penerimaan terhadap nilai dan tujuan organisasi, kesiapan dan kesediaan untuk mempertahankan usahanya. Komitmen seorang pebisnis dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterimanya. Semakin tinggi komitmennya, maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima.

## 2.2. Wabah Covid-19

Covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-CoV-2). SARS-CoV-2 merupakan coronavirus jenis baru yang belum pernah diidentifikasi sebelumnya pada manusia. Ada setidaknya dua jenis coronavirus yang diketahui menyebabkan penyakit yang dapat menimbulkan gejala berat seperti Middle East Respiratory Syndrome (MERS) dan Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS). Tanda dan gejala umum infeksi COVID-19 antara lain gejala gangguan pernapasan akut seperti demam, batuk dan sesak napas. Masa inkubasi rata-rata 5-6 hari dengan masa inkubasi terpanjang 14 hari. Pada kasus COVID-19 yang berat dapat menyebabkan pneumonia, sindrom pernapasan akut, gagal ginjal, dan bahkan kematian. (Kementerian Kesehatan RI, 2020: 17)

Covid-19 merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh Coronavirus jenis baru. Penyakit ini diawali dengan munculnya kasus pneumonia yang tidak diketahui etiologinya di Wuhan, China pada akhir Desember 2019 (Li et al, 2020). Berdasarkan hasil penyelidikan epidemiologi, kasus tersebut diduga berhubungan dengan Pasar Seafood di Wuhan. Pada tanggal 7 Januari 2020, Pemerintah China kemudian mengumumkan bahwa penyebab kasus tersebut adalah Coronavirus jenis baru yang kemudian diberi nama SARS-CoV-2 (Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2). Virus ini berasal dari famili yang sama dengan virus penyebab SARS dan MERS. Meskipun berasal dari famili yang sama, namun SARS-CoV-2 lebih menular dibandingkan dengan SARS-CoV dan MERS-CoV (CDC China, 2020). Proses penularan yang cepat membuat WHO menetapkan



COVID-19 sebagai KKMMD/PHEIC pada tanggal 30 Januari 2020. Angka kematian kasar bervariasi tergantung negara dan tergantung pada populasi yang terpengaruh, perkembangan wabahnya di suatu negara, dan ketersediaan pemeriksaan laboratorium.

Indonesia melaporkan kasus pertama COVID-19 pada tanggal 2 Maret 2020 dan jumlahnya terus bertambah hingga sekarang. Sampai dengan tanggal 30 Juni 2020 Kementerian Kesehatan melaporkan 56.385 kasus konfirmasi COVID-19 dengan 2.875 kasus meninggal (CFR 5,1%) yang tersebar di 34 provinsi. Sebanyak 51,5% kasus terjadi pada laki-laki. Kasus paling banyak terjadi pada rentang usia 45-54 tahun dan paling sedikit terjadi pada usia 0-5 tahun. Angka kematian tertinggi ditemukan pada pasien dengan usia 55-64 tahun.

### 2.3. Penelitian Terdahulu Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang kinerja keuangan sebuah perusahaan adalah sebagai berikut:

**Tabel 2.1. Rangkuman Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti/Judul/Tahun	Hasil Penelitian
1	Alvia Pratiwi, dkk, 2020, Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Desa Blado, Kabupaten Batang	Dari hasil tersebut maka diketahui bahwa wabah Covid-19 mengakibatkan pendapatan pemilik usaha distro UMKM di desa Blado menurun. Namun ternyata dengan adanya kebijakan New Normal yang sekarang telah diganti dengan istilah Adaptasi Kebiasaan Baru (AKB) ini telah mampu menaikkan pendapatan para pemilik usaha distro, hanya saja ada beberapa pemilik usaha distro yang merasa tidak ada perubahan dengan diterapkannya era New Normal.
2	Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi, Abrista Devi, 2020, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	Hasil analisis faktor menyatakan dalam penelitian ini ditemukan 10 faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di masa pandemic Covid-19. Faktor tersebut adalah (a) Faktor Social Distancing (b) Faktor PSBB (c) Faktor Bahan Baku (d) Faktor Penjualan (e) Faktor Teknologi (f) Faktor Bantuan Dana (g) Faktor

No	Peneliti/Judul/Tahun	Hasil Penelitian
	Pendapatan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Distribution Store (Distro) Di Desa Bantar Jaya Bogor), Jurnal AKRAB JUARA Volume 5 Nomor 4 Edisi November 2020 (86-101)	Influencer (h) Faktor Perbankan (i) Faktor Konsumsi (j) Faktor Kebijakan Struktural.
3	Robert Sinaga, Melfrianti Romauli Purba. 2020, Pengaruh Pandemi Virus Corona (Covid-19) Terhadap Pendapatan Pemilik usaha distro Sayur Dan Buah Di Pasar Tradisional “Pajak Pagi Pasar V” Padang Bulan. <i>Regionomic/Vol.2/No. 02/Oktober 2020/p-ISSN: proses/ e-ISSN : 2685-6840</i>	Dari penelitian yang telah dilaksanakan diperoleh hasil bahwa pemilik usaha distro buah dan sayur tetap bertahan melakukan usahanya di pasar walaupun dalam masa pandemi dan jumlah pembeli serta pendapatan yang menurun hingga lebih dari 50%. Faktor yang mendukung para pemilik usaha distro tetap melakukan usahanya adalah kesadaran untuk terus berjuang memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sementara itu faktor penghambatnya adalah berkurangnya jumlah pembeli, pendapatan yang semakin berkurang sampai lebih dari 50% dan kekhawatiran akan terpapar virus.
4	Ratih Rosita, Irmanelly, Ermaini, 2020, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Distribution Store (Distro) (Studi Kasus Wisata Taman Jomblo Kotabaru Jambi Pasca Pandemi Covid-19). <i>Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 11(2), November 2020, 118-124</i>	Secara`bersama-sama Modal, Lama Usaha, dan Waktu Dagang berkorelasi dengan pendapatan Distribution Store (Distro) yaitu sebesar 72,8%, dan memengaruhi pendapatan Distribution Store (Distro) (PKL) Wisata Taman Jomblo Kotabaru Jambi sebesar 53,0 % . Hal ini disebabkan variabel yang diteliti oleh penulis pada saat pandemic Covid-19, sehingga setiap penambahan modal 1% dan penambahan waktu 1 jam yang di lakukan pemilik usaha distro sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) di wisata Taman Jomblo Jambi.
5	Sarni dan Mardiyani Sidayat, 2020, Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap	Berdasarkan hasil penelitian bahwa rata-rata pendapatan petani sayuran yang diperoleh pada bulan maret sampai juni (saat Pandemi) selama satu musim tanam adalah sebesar Rp 3.220.000 untuk kangkung,

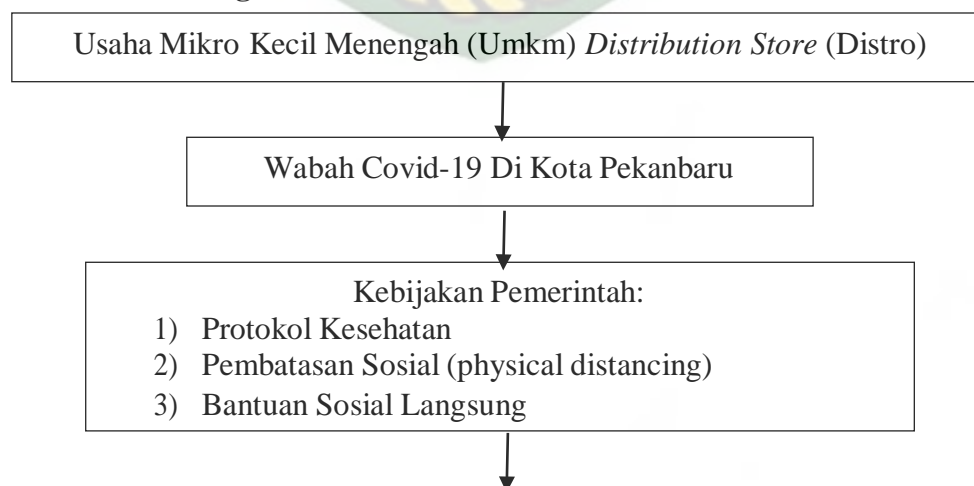
No	Peneliti/Judul/Tahun	Hasil Penelitian
	Pendapatan Petani Sayuran Di Kota Ternate, Prosiding Seminar Nasional Agribisnis 2020	Rp. 3.450.000 (sawi), Rp 4.140.000 (bayam), Rp. 1.820.000 (cabai) dan 4.687.500 (terong), namun berbanding terbalik pada periode Juli-september, dimana terjadi penurunan pendapatan untuk sayuran kangkung sebesar Rp 1.206.000, sawi Rp 1.337.000, bayam Rp 2.465.500, cabai mengalami peningkatan Rp 7.785.000 dan terong tetap dengan harga stabi yaitu Rp. 4.687.500.

Berdasarkan pada pemaparan hasil penelitian terdahulu, maka dapat dilihat terdapat pengaruh dari tingkat penjualan terhadap pendapatan masyarakat pada saat pandemic Covid-19. Oleh karena itu, pada penelitian ini peneliti ingin mengembangkan sebuah penelitian dengan mengambil subjek penelitian, yaitu pada sector Distribution Store (Distro).atau pada sector informal. Karena pada saat pandemic Covid-19 ini, sector informal sangat merasakan dampak penurunan penjualan dan pendapatan mereka.

#### 2.4. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan pada landasan teori yang telah dijabarkan, maka dapat digambarkan kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### Gambar 2.1. Kerangka Penelitian





Tingkat Penjualan Distribution Store (Distro) Di Kota Pekanbaru
---

## 2.5. Hipotesis

Berdasarkan pada permasalahan, dan telah didukung oleh adanya penelitian terdahulu serta teori para ahli, maka dapat dirumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Diduga terdapat perbedaan tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru.

## 2.6. Defenisi Operasional Variabel

Untuk memudahkan pelaksanaan penelitian dan untuk menetralsir kesalah pahaman penelitian ini, dan untuk menafsirkan istilah ataupun konsep terkait penelitian ini, makan perlu di operasikan lebih lanjut sesuai data empiris yang dibutuhkan dalam pengukuran variable. peneliti memberikan beberapa konsep yang berhubungan langsung dengan penelitian ini.

**Tabel 2.2. Defenisi Operasional Variabel Penelitian**

Variabel	Indikator
Pendapatan total adalah jumlah keseluruhan uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Dimana pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga, atau deviden serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan social atau asuransi pengangguran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendapatan pokok</li> <li>2. Pendapatan tambahan</li> <li>3. Pendapatan lain-lain</li> </ol>



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survey (*survey research*) dengan penjelasan dan pengujian hipotesis (*explanatory*) yang menggunakan metode kualitatif dan eksploratori karena inti dari pembahasannya adalah Pendapatan dan Tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Pada saat Pandemi Covid-19.

Dalam penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kuantitatif dimana hasil data dalam bentuk angket dan perhitungan yang kemudian dibuat dalam bentuk tabel. Setelah itu data yang diperoleh tersebut diolah dengan menggunakan uji statistik. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah variabel independen yakni Covid-19 dan variabel perantara adalah tingkat penjualan, serta variabel dependen pada penelitian ini yaitu Tingkat pendapatan Distribution Store (Distro) Pada saat Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Cinta Raja Kota Pekanbaru.

#### 3.2. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian yaitu pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) *Distribution Store* (Distro), yang terdiri dari JakclothStore, House Of Smith, Hurricane. Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei 2021.

#### 3.3. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data informasi yang berupa simbol angka atau bilangan berdasarkan simbol-simbol angka tersebut, perhitungan secara kuantitatif dapat dilakukan untuk menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum didalam suatu parameter dan sangat mudah dilakukan (Sugiono,2014:12).

Sementara itu, jika dilihat dari perolehan data, maka data pada penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang di peroleh dari sumber yang sifat datanya sudah didokumentasikan oleh instansi atau perusahaan dan hasil-hasil penelitian lainnya yang berkenaan dengan penelitian ini. Data yang dicari yaitu dari JakclothStore, House Of Smith, Hurricane.

#### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi, dengan mendapatkan data-data tertulis berupa laporan keuangan JakclothStore, House Of Smith, Hurricane periode 2019-2021.

#### **3.5. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah penguraian dengan menggunakan model Miles and Humberman dalam analisis data reduksi (Reduction) yaitu dengan melakukan pemilihan terhadap data-data yang dianggap penting yang telah diperoleh. Penyajian data (display) yaitu penyajian data yang lazim digunakan pada langkah ini dalam bentuk teks ataupun angka-angka. Kesimpulan atau verifikasi (conclusion drawing and verifikation) yaitu penarikan kesimpulan dan melakukan verifikasi dengan mencari makna dari setiap gejala-

gejala yang telah diperoleh dari laporan keuangan tahunan yang telah dipublikasikan oleh JakclothStore, House Of Smith, Hurricane.



Dokumen ini adalah Arsip Miitik :

**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### 4.1. Sejarah Perkembangan Distro

Sekitar tahun 1990-an, terdapat beberapa komunitas yang memproduksi dan juga berperan sebagai konsumen tetap pada beberapa toko di Bandung. Dimana toko tersebut menjual barang-barang yang unik yang tidak semua toko menjualnya seperti shopping mall maupun factory outlet yang sudah banyak berkembang di Bandung. Dengan modal secukupnya, serta adanya relasi dan sedikit skill dalam membuat dan melakukan pemasaran produknya, maka kemudian muncullah toko-toko yang digawangi anak-anak muda yang tidak hanya di Bandung saja tetapi juga di kota-kota besar seperti Surabaya, Jakarta, Pekanbaru dan Yogyakarta.

Hal ini dimulai dengan adanya sebuah Studio Musik yang berada di Suka senang. Seiring perkembangannya, hal ini merupakan tonggak awal dari perkembangan komunitas anak muda pada awal tahun 1990-an. Awalnya pada tahun 1994 terdapat 3 orang anak muda yang mendirikan Reverse dengan memasarkan khusus anak muda peminat music rock dan skateboard.

Selanjutnya, dengan adanya komunitas ini maka ini adalah awal dari perkembangan suatu komunitas anak muda pada waktu itu. Seiring perkembangannya, Reverse tidak hanya focus pada musick rock dan skateboard saja, tetapi juga mulai merambah menjual produk lain seperti Poster, CD.



Accessories dan kaset serta terdapat barang local maupun impor. Setelah itu mulai muncul komunitas baru yang berasal dan genre yang berbeda.

Adanya komunitas dengan music-musik yang berbeda seperti mulai dari peminat punk, pop, hardcore, dan metal. Selain itu juga ada kelompok surf. Skater dan bmx. Akhir-akhir ini Reverse telah berubah nama menjadi Reverse Clothing Company dengan Dxxxt sebagai pengelolanya. Tidak hanya komunitas music rock dan skateboard saja, baru-baru ini muncul komunitas dengan adanya dorongan beberapa film seperti The Warrior (Walter Hill) Tahun 1979, BMX Bandit (Brian Trenchard-Smith) Tahun 1983, Thrashin (David Winters) Tahun 1986, Gleaming The Cube (Graeme Clifford) Tahun 1989, serta film lainnya yang bergenre anak muda yang berasal dari eropa dan amerika. Dalam kondisi seperti inilah mulai berkembangnya industry fashion khususnya kawula muda dibanding yang selalu up to date sesuai perkembangan zaman. Mulai dari model jeans cihampelas, T-Shirt C-59, Tas Ransel Jayagiri, Pakaian Lokal dan Distro.

Ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi tepatnya pada tahun 1998, terdapat beberapa bisnis Reverse yang mengalami kesulitan hingga akhirnya harus menutup tokonya. Mereka tidak mampu bertahan lagi dengan memberli barang-barang impor yang pada saat itu mengalami kenaikan dan tidak dapat dijangkau. Akan tetapi dari situasi seperti itulah maka muncul perkembangan tahapan baru dengan nama Helvi Vetaran Reverse dengan label Airplane yang dimulai pada Tahun 1997.

Selain itu juga dibangun record label dengan nama Fast Forward tepatnya pada tahun 1999. Modal yang belum banyak menyebabkan pendirinya untuk

berpikir kreatif agar mampu menghasilkan produk sesuai dengan apa yang diinginkan oleh mereka.

Desain yang dibuat berasal dari ide dalam kehidupan sehari-hari yang sudah menjadi suatu hobi oleh komunitas anak muda. Kemudian Reverse berubah menjadi sebuah clothing company didirikan oleh Dxxxt tepatnya february tahun 2004 dengan dukungan dari mitra usahanya yaitu Indra Gatot, Marin, dan Wendi Suherman. Tidak hanya itu Reverse juga mulai mengempakkan sayap dengan merambah dunia fashion pria. Dengan tim kreatifia mampu mendesain produk reverse menjadi suatu urban culture.

Dengan hobinya dalam menekuni surfing, bmx serta skateboard dandy dan kawan-kawan mulai termotivasi untuk memproduksi barang untuk mendukung hobi mereka. Namun ternyata hal ini bukanlah sesuatu yang mudah, mereka mulai memproduksi barang yang mewakili hobi mereka dan hal ini berhasil menarik perhatian dari komunitasnya.

Termotivasi oleh Airplane, mereka memulai mengeluarkan produk dengan mendesain sendiri produk mereka sesuai dengan hobi yang mereka cintai dengan modal secukupnya yang akan dijual kepada komunitasnya. Took mereka didirikan tepatnya pada tahun 1999 dengan nama "347 Shophouse" yang berlokasi di jalan Trunojoyo Bandung serta pada tahun 1998 juga muncul took bernama Ouval.

Selain itu juga, dengan adanya semangat untuk membentuk komunitas dengan hobi yang sama yaitu skateboard, maka muncullah produk pada saat itu dengan produk pada clothing label dan clothing store. Dadan Ketu dan kawan-

kawan mendirikan sebuah toko pada tahun 1996 yang disepakati dengan nama Riotic. Hal ini muncul karena adanya kesamaan sebuah hobi tepatnya pada music punk. Mereka mulai memproduksi music braliran punk yang dirilis dan dimainkan oleh komunitas mereka. Dengan adanya outlet mereka mampu memproduksi secara kolektif. Mereka juga terkenal dengan konsisten dalam setiap pertunjukan yang ditampilkan dengan music punk rock yang sering diadakan di gelora saparua bandung.

Seiring berkembangnya fashion, bandung mulai dipengaruhi desain dengan gaya fashion anak muda jepang yang terlihat eksperimental. Hal ini telah berpengaruh dengan menggeser fashion dari amerika dan eropa sebagai penggunaan desain tiga tahun terakhir. Dengan berkembangnya fashion serta music komunitas anak muda di bandung ini mendorong tumbuhnya clothing store (distro). Dalam pengembangan bisnis yang awalnya didirikan dengan sebuah hobi maka perlu adanya manajemen yang tepat dalam pengelolaaanya. Untuk sebuah clothing company harus mampu menghadapi tantangan yang berat seperti kesediaan modal karena persaingan yang ketat juga merupakan suatu ancaman dan hambatan dalam bisnis.

Dalam perkembangan sebuah desain, riset yang dilakukan masih sedikit yang diakibatkan oleh adanya boom clothing tepatnya di tahun 2003 dengan banyaknya tiruan desain-desain yang sudah ada. Hal ini disebabkan dalam membuat karakter desain memerlukan waktu serta proses yang lama. Akhirnya pada saat ini distro telah banyak muncul di setiap sudut bandung.

Namun hal ini merupakan sebuah fenomena baru yang muncul terutama di kota-kota besar di Indonesia. Distro yang saat ini hadir dengan fashion khusus remaja dan komunitas anak muda tertentu memiliki keunikan tersendiri sehingga menciptakan sebuah keunggulan. Dengan melihat distro yang semakin berkembang di kota-kota besar, hal ini semakin jelas setiap tahunnya distro mengalami peningkatan yang pesat.

Salah satu kota yang turut merasakan kemunculan distro yaitu kota pekanbaru dimana pada saat ini dapat dilihat distro hadir disetiap sudut kota pekanbaru dengan menjual produk khusus anak muda mulai dari topi hingga sepatu. Hal ini merupakan suatu pembuktian bahwa tren fashion anak muda berasal dari hobi sehingga menciptakan sebuah fashion berdasarkan segmentasi pasar yang menjadi sebuah fenomena dalam menciptakan perubahan gaya berbusana di Indonesia.

#### **4.2. Gambaran Umum Jakcloth**

JakCloth, salah satu pameran produk fashion clothing line terbesar yang pernah ada di Indonesia. JAKCLOTH (jakarta clothing expo) adalah sebuah “event clothing line” terbesar di indonesia yang berdiri sejak 2007. Penggagas atau pencipta jakcloth sendiri yakni adalah M.Ichsan Nasution atau Ucok (CEO) ,Jakcloth adalah tempat dimana ratusan industri clothing lokal berkumpul untuk memasarkan product nya secara eksklusif ,tak hanya itu jakcloth juga menghadirkan suguhan acara musik yang tentunya tidak membosankan untuk di datang, dari ratusan booth dan beberapa stage music di jakcloth juga banyak jajanan yang hadir untuk ikut memeriahkan acara.



Jakcloth biasanya diadakan 2-3 kali dalam setahun. Tahun demi tahun berlalu dan pada tahun ini jakcloth mulai mengepakan sayapnya dengan membuat sebuah website E-Commerce untuk memudahkan para peminatnya membeli secara online product yang mereka inginkan kapan saja. Di samping itu jakcloth juga mulai mengadakan tour di berbagai kota besar di indonesia, jadi tak hanya di Jakarta saja.

Khusus untuk wilayah Kota Pekanbaru, Jakcloth pertama kali diadakan pada 27-29 Januari 2017. yang berlokasi di Lapangan MTQ Pekanbaru. Kemudian di adakan lagi pestipal pada 5-8 September 2019. Semenjak di adakan event tersebut, maka permintaan akan produk-produk Jakcloth terus menunjukkan peningkatan. Sehingga pada tahun 2018 akhir, bulan September 2018, resmi Jakcloth Pekanbaru Berdiri dengan alamat di Jl. Lembaga Perasyarakatan No.22 e, Suka Maju, Kec. Sail, Kota Pekanbaru, Riau 28127.

#### **4.3. Gambaran Umum House of Smith**

Tepat pada 8 Januari 2011 lalu, House of Smith mengawali kiprahnya di industri retail fashion dengan membuka sebuah toko di Jalan Sultan Agung No. 3, Bandung yang diberi nama House of Smith. Kini seiring dengan perkembangan industri dan bertambahnya permintaan dari konsumen, House of Smith sudah berdiri di 7 lokasi yang tersebar di Indonesia ditambah 14 lokasi lain yang juga menjual koleksi fashion smith.

House of Smith adalah sebuah brand retail fashion yang dibawah manajemen PT. SMITHINDO MITRA MANDIRI. Berdiri pada tanggal 8 Januari

2010 di Bandung, mengusung konsep “fashion as a daily outfit”. Segmentasi House of Smith adalah usia 14-35 tahun dengan pekerjaan pelajar, mahasiswa dan karyawan. Toko House of Smith memiliki konsep industrial home yang membuat konsumen merasa nyaman ketika sedang berbelanja. Goods (barang) dan service (servis) adalah senjata utama dari House of Smith, dengan produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau, House of Smith berusaha untuk meningkatkan kecintaan masyarakat Indonesia terhadap brand lokal. House of Smith memiliki tagline “I Wear Smith Today” karena perusahaan ingin menjadikan produk House of Smith sebagai kebutuhan emosional konsumen dan menjadikan produk House of Smith digunakan untuk beraktifitas sehari-hari. House of Smith menyediakan produk top to toe, hal ini direspon baik dan digemari oleh customer sehingga mengalami growing market yang cukup pesat setiap tahunnya. Sampai saat ini di Indonesia House of Smith sudah memiliki 12 store dan satu mini pabrik konveksi. Selain memiliki 12 store di Indonesia, House of Smith juga menjual produknya secara online melalui website yang beralamatkan [www.houseofsmith.co.id](http://www.houseofsmith.co.id) dan juga melalui media sosial yaitu instagram, facebook, dan line@

Store House of Smith mengenalkan suatu konsep dimana pembeli merasakan suasana berbelanja yang nyaman seperti merasa di rumah sendiri yaitu melalui konsep industrial home. Melayani konsumen dengan sepenuh hati serta mengeluarkan produk-produk dengan kualitas yang terbaik ini merupakan salah satu keunggulan dari House of Smith. Selain itu juga, House of Smith menjual produk dengan harga yang terjangkau sehingga mendapatkan ketertarikan sendiri bagi masyarakat Indonesia khususnya pada produk local. Bagi mereka yang

memperhatikan penampilan dalam melakukan kegiatan aktivitas setiap harinya, House of Smith merupakan solusi yang tepat bagi konsumen. Segmentasi pasar dari House of Smith adalah pria, wanita serta anak-anak dengan umur 2 hingga 11 tahun dengan berbagai variasi produk yang dikeluarkan.

House of Smith melakukan pemasaran dengan melalui brand awareness pada produknya dengan penawaran langsung maupun via online agar dapat menjangkau pasaran. Adanya event-event yang adakan secara langsung oleh House of Smith seperti mengadakan Midnight Sale agar menarik konsumen. Selain itu House of Smith juga rutin melibatkan diri dalam suatu komunitas, kampus maupun sekolah dan lain-lain. Bahkan agar mereka dikenal oleh konsumen, beberapa kali pernah mengadakan kegiatan bakti social. Event-event yang melibatkan House of Smith adalah seperti Jakcloth, Kemang Festival, Asian Street Wear dan KickFest.

Produk yang diproduksi dan dijual oleh House of Smith bervariasi yang hamper sama dengan distro lainnya. Jenis produk yang dijual seperti gamis, kemja, hoodie. Sweater dll. Untuk bawahannya ada celana chino, jeans dan jogger. Selain itu juga, di jual topi, sandal, tas dan dompet serta bermacam-macam accessories lainnya seperti pin, gantungan kunci dan badge. Untuk produk yang diproduksi oleh House of Smith adalah T-shirt. Sekitar 30% produk House of Smith merupakan produk yang berasal dari produsen lain dan 70% nya merupakan produk dari House of Smith sendiri.

Yang paling banyak diminati oleh konsumen House of Smith dari seluruh produk yang dijual adalah produk T-Shirt. Sedangkan untuk produk dari

prodeusen lain adalah produk dengan merk Argh Inspire. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh House of Smith melalui secara langsung dan online. Secara langsung House of Smith mengikuti event-event besar agar dikenal oleh masyarakat. Selain itu juga untuk memudahkan para konsumen, House of Smith telah mempunyai websiter sendiri yaitu <http://www.houseofsmith.co.id>. Melalui website ini pembeli dapat memilih produk yang mereka sukai tanpa harus keluar rumah. Dengan mengikuti prosedur pembelian secara online, pembeli juga tidak perlu khawatir karena House of Smith memiliki garansi untuk pengembalian ataupun penukaran barang jika terdapat kerusakan pada produk. Pembeli dapat mengirimkan foto dan penjelasan detail mengenai produk yang rusak dalam waktu 2x24 jam pada saat penerimaan produk. Selain melalui website, produk House of Smith dapat dibeli melalui media social lainnya seperti Facebook, Whatsapp, Instagram dan Line.

**Visi House of Smith:** Berusaha memberikan yang terbaik dalam usaha clothing guna memuaskan konsumen, sehingga distro kami lebih unggul, Menyediakan kualitas barang atau produk yang unggulan dan bersaing dengan mutu terbaik, dan Memenuhi dunia fashion anak muda dan khususnya pecinta clothing distro.

**Misi House of Smith:** Mampu menghasilkan produk terbaik dan berkualitas, sehingga banyak konsumen yang minat, Dapat meyakinkan konsumen dengan memberikan pameran distro dalam tiap bulan guna baju atau clothing yang terbaru, serta pantang menyerah demi kemajuan dan kepuasan konsumen.

#### 4.4. Gambaran Umum Hurricane



Distro Hurricane adalah sebuah outlet dimana toko tersebut menjual produk fashion khusus anak muda seperti baju, jaket, topi dan accesories dan lain lain yang berlokasi tepatnya di Jl.Garuda Sakti KM 1 di Kecamatan Tampan. Pada tahun 2008, Distro Hurricane didirikan oleh Firdaus dengan terinspirasi oleh sang adik yang telah menggeluti usaha distro terlebih dahulu sehingga muncullah keinginan untuk membuka usaha yang sama. Dengan mengandalkan system marketing word of mouth, distro hurricane mulai mendapatkan pesanan yang lumayan banyak dari para konsumen.

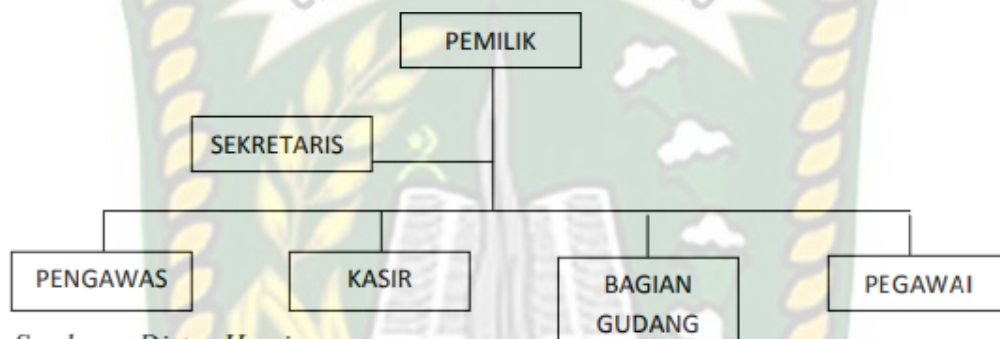
Distro ini melakukan pemasaran dengan menjual barang secara langsung kepada konsumen. Barang-barang yang dipasarkan oleh distro hurricane ini seperti accessories, jaket, celana, topi, baju dan tas serta lainnya. Segmentasi pasar distro hurricane ini adalah anak muda dengan target kota pekanbaru khususnya kecamatan tampan terdapat 2 universitas yaitu universitas riau (UNRI) dan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim (UIN SUSKA). Dimana target dari distro ini merupakan anak muda yang berstatus sebagai mahasiswa.

Melalui Visinya yaitu selalu mengutamakan kualitas barang serta pelayanan kepada konsumen sehingga mampu mewujudkan perusahaan yang berkualitas dan mengembangkan pasar, maka distro hurricane berusaha untuk melakukan yang terbaik dalam menjual produknya agar dapat memuaskan konsumennya, sehingga kedepannya distro ini akan unggul serta mampu memenuhi kebutuhan fashion anak muda terutama konsumen dari clothing distro.

Misi, Meningkatkan pangsa pasar yang luas, Memberikan pelayanan yang optimal terhadap masyarakat luas sehingga akan dapat meningkatkan penjualan,

Menghasilkan produk terbaik dan berkualitas, sehingga banyak konsumen yang minat, meyakinkan konsumen dengan memberikan pameran distro dalam tiap bulan guna baju atau clothing yang terbaru, Pantang menyerah demi kemajuan dan kepuasan konsumen. Adapun Struktur Organisasi dari Distro adalah sebagai berikut:

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi dari Distro Hurricane**



Sumber : Distro Hurricane

Deskripsi Tugas Distro Hurricane adalah sebagai berikut

1. Pemilik memiliki tugas sebagai berikut: Memiliki tanggung jawab yang berkaitan dengan segala hal mengenai aktifitas yang ada di distro, sebagai orang yang dipercaya untuk mengambil keputusan, Memberikan kepercayaan untuk mengemban tugas dan wewenang kepada divisi yang terkait, Menerima laporan keseluruhan dari masing-masing divisi.
2. Sekretaris, memiliki tugas sebagai berikut: Melaksanakan tugas yang berkaitan dengan hal yang sifatnya administrative serta tugas dari pimpinan, dapat dipercayai untuk menjaga rahasia perusahaan, membantu pimpinan dalam memberikan informasi kepada karyawan

3. Pengawas, memiliki tugas sebagai berikut: memiliki tanggung jawab atas kegiatan operasional toko setiap harinya, Bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan langsung terhadap bawahannya untuk memastikan semua bawahan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, Mendisiplinkan bawahan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku didistro pestaporia, Berwawasan luas dan mengetahui seluruh informasi produk dan layanan yang ditawarkan, Bertanggung jawab dalam pemenuhan standar kualitas hasil layanan yang diberikan sesuai dengan tingkat kebutuhan konsumen
4. Kasir memiliki tugas sebagai berikut: Membuat catatan mengenai seluruh barang yang masuk dan barang yang akan keluar, Membuat kelompok untuk barang yang masuk dan barang keluar di klasifikasikan sesuai dengan warna dan mereknya
5. Petugas Gudang memiliki tugas sebagai berikut: merapikan dan mengatur stock barang digudang, Keamanan gudang dan stock agar tidak terjadi kehilangan atau kerugian toko, Bertanggung jawab atas keseluruhan stock gudang
6. Pegawai memiliki tugas sebagai berikut: memberikan pelayanan kepada konsumen (pembeli) secara maksimal,berinisiatif dalam memberikan layanan, menjual dan mempromosikan setiap produk, mampu bekerja sebagai tim dan mengurangi resiko kecurian atau barang hilang.

## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Hasil Penelitian

##### 1. Analisis Deskriptif

Hasil dan pembahasan penelitian ini terfokus pada dampak yang ditimbulkan akibat adanya Covid19 terhadap pendapatan usaha distro yang ada di Kota Pekanbaru, khususnya pada JakclothStore, House Of Smith, Hurricane. Hal ini dapat dilihat dari tingkat pendapatan usaha distro tersebut pada saat pandemic dan sebelum pandemic, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 5.1:**

**Tingkat Pendapatan Distro Sebelum Pandemic Covid-19**

No	Distro	Bulan	Pendapatan (Rp. 000)
			Sebelum Covid-19
1	JakclothStore	Mei 2019	135.304
		Juni 2019	149.154
		Juli 2019	133.911
		Agustus 2019	126.877
		September-2019	104.499
		Oktober 2019	115.079
		November-2019	126.129
		Desember 2019	113.396
		Januari 2020	107.416
		Februari 2020	86.211
		Maret 2020	115.244
		Apr-2020	128.404
2	House Of Smith	Mei 2019	116.687
		Juni 2019	110.415
		Juli 2019	89.370
		Agustus 2019	115.707
		September-2019	133.480
		Oktober 2019	119.995
		November-2019	113.721



		Desember 2019	107.152
		Januari 2020	157.677
		Februari 2020	169.241
		Maret 2020	152.943
		Apr-2020	142.552
3	Hurricane	Mei 2019	121.760
		Juni 2019	133.999
		Juli 2019	143.139
		Agustus 2019	129.508
		September-2019	120.348
		Oktober 2019	103.498
		November-2019	134.505
		Desember 2019	145.907
		Januari 2020	133.249
		Februari 2020	123.821
		Maret 2020	106.726
		April-2020	135.729
			125.076.47

Sumber: Data olahan, 2021

Berdasarkan pada table 5.1, maka dapat dilihat bahwa pendapatan Rp. 125,076,000. Pendapatan yang ditunjukkan pada table tersebut juga memperlihatkan bahwa tingkat pendapatan masing-masing distro memiliki perbedaan. Hal ini tentu saja dipengaruhi oleh tingkat penjualan yang ada pada masing-masing distro, selain itu juga jumlah kunjungan konsumen. Namun setelah kondisi pandemic covid-19 merebak di Kota Pekanbaru, yang ditandai dengan kasus pertama yang masuk ke Kota Pekanbaru pada tanggal 19 maret 2020 hingga saat ini sudah mencapai 73174 orang dengan kasus meninggal adalah sebanyak 1979 orang.

Menyikapi perkembangan kasus covid yang ada di Kota Pekanbaru, maka pemerintah Kota Pekanbaru telah mengeluarkan kebijakan terkait dengan usaha untuk mengantisipasi penyebaran Covid-19 di Kota Pekanbaru.

Kebijakan pertama adalah mengenai Pembatasan Sosial Berskala Besar yang tertuang dalam Peraturan Walikota Pekanbaru Nomor 74 Tahun 2020.

Berdasarkan pada Pasal 3 huruf (a), kebijakan PSBB bertujuan untuk membatasi kegiatan tertentu dan pergerakan orang dan/atau barang dalam menekan penyebaran Corona Virus Disease (COVID-19); sementara itu, pada pasal 5 ayat (1), menyatakan bahwa pelaksanaan PSBB adalah dalam bentuk pembatasan aktivitas luar rumah yang dilakukan oleh setiap orang yang berdomisili dan/atau berkegiatan di Kota Pekanbaru. Pada ayat (2) dijelaskan bahwa Pembatasan aktivitas luar rumah dalam pelaksanaan PSBB sebagaimana dimaksud pada ayat (2) meliputi: a. penghentian pelaksanaan kegiatan disekolah dan/atau institusi pendidikan lainnya; b. aktivitas bekerja di tempat kerja; c. kegiatan keagamaan di rumah ibadah; d. kegiatan di tempat atau fasilitas umum; e. kegiatan sosial dan budaya; dan f. pergerakan orang dan barang menggunakan moda transportasi.

Kebijakan selanjutnya adalah dalam bentuk Surat Edaran Tentang Pelaksanaan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Dalam Rangka Perlindungan Masyarakat dari Penyebaran dan Dampak COVID-19 di Kota Pekanbaru, yang mana pada surat edaran tersebut membatasi setiap aktivitas masyarakat di luar rumah.

Kebijakan pembatasan social dan juga pembatasan kegiatan masyarakat ini menyebabkan kegiatan masyarakat yang ada di Kota Pekanbaru menjadi tidak bebas. Selain itu, aktivitas masyarakat yang memiliki usaha juga terbatas, karena pemerintah hanya memperbolehkan jumlah pengunjung

paling banyak 50% dari kapasitas ruangan. Kondisi tersebut diperparah dengan penutupan fasilitas pendidikan, seperti sekolah, universitas maupun sarana pendidikan lainnya. Akibatnya tingkat penjualan usaha distro yang ada di Kota Pekanbaru mengalami penurunan.

Penurunan penjualan ini dikarenakan konsumen distro rata-rata adalah dari kalangan remaja, baik itu pada tingkat SMAK/ sederajat maupun tingkat universitas (Mahasiswa). Mengingat kegiatan pembelajaran yang dilakukan secara daring (online) maka banyak mahasiswa dan siswa yang memutuskan untuk pulang ke kampung halaman mereka masing-masing. Kondisi ini menjadikan jumlah konsumen dan tingkat penjualan produk-produk pakaian di distro mengalami penurunan, sehingga pendapatan usaha distro juga mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat dari table berikut ini:

**Tabel 5.2:**  
**Tingkat Pendapatan Distro Saat Pandemic Covid-19**

No	Distro	Bulan	Pendapatan (Rp. 000)	Persentase perubahan
			Saat Covid-19	
1	JakclothStore	Mei 2020	128.866	-5%
		Juni 2020	133.479	-12%
		Juli 2020	114.887	-17%
		Agustus 2020	109.322	-16%
		September-2020	86.639	-21%
		Oktober 2020	108.542	-6%
		November-2020	109.090	-16%
		Desember 2020	92.397	-23%
		Januari 2021	88.063	-22%
		Februari 2021	66.456	-30%
		Maret 2021	109.863	-5%
2	House Of Smith	April-2021	112.680	-14%
		Mei 2020	96.860	-20%
		Juni 2020	92.173	-20%
		Juli 2020	70.660	-26%

		Agustus 2020	109.335	-6%
		September-2020	118.715	-12%
		Oktober 2020	102.287	-17%
		November-2020	97.366	-17%
		Desember 2020	90.556	-18%
		Januari 2021	151.239	-4%
		Februari 2021	153.566	-10%
		Maret 2021	133.919	-14%
		April-2021	124.997	-14%
3	Hurricane	Mei 2020	103.901	-17%
		Juni 2020	127.462	-5%
		Juli 2020	126.099	-14%
		Agustus 2020	108.510	-19%
		September-2020	100.994	-19%
		Oktober 2020	83.743	-24%
		November-2020	129.123	-4%
		Desember 2020	130.183	-12%
		Januari 2021	113.423	-17%
		Februari 2021	105.579	-17%
		Maret 2021	88.016	-21%
		April-2021	129.357	-5%
		Rata-Rata	109.676	-14%

Sumber: Data olahan, 2021

Berdasarkan pada table di atas, maka dapat dilihat perubahan tingkat penjualan dari usaha distro Kota Pekanbaru. Secara keseluruhan, maka dapat dilihat tingkat pendapatan Distro di Kota Pekanbaru mengalami penurunan sebesar 14%. Namun penurunan pendapatan tersebut tidak sama besarnya antara satu distro dengan distro yang lainnya. Selain itu, tingkat pendapatan Distro juga tidak sama untuk setiap bulannya.

Perbedaan penurunan tingkat pendapatan Usaha distro tentu saja dipengaruhi oleh beragam hal, salah satunya adalah kebijakan pemerintah. Namun besar atau kecilnya perubahan itu tergantung juga pada selera



masyarakat yang menjadi konsumen usaha tersebut. Namun pada penelitian ini akan difokuskan pada dampak adanya pandemic yang menyebabkan kebijakan pemerintah memberlakukan kebijakan PSBB atau Pelaksanaan Pembatasan Kegiatan Masyarakat.

Dengan adanya Pelaksanaan Pembatasan Kegiatan Masyarakat, maka akses masyarakat untuk keluar dari rumah menjadi terbatas. Sehingga masyarakat menjadi enggan untuk melaksanakan kegiatan di luar rumah, seperti berbelanja atau aktivitas lainnya.

## **2. Hasil Uji Hipotesis**

Virus Covid-19 telah membawa perubahan terhadap tatanan ekonomi, baik pada tingkat Negara maupun pada tingkat daerah. Salah satu permasalahan yang ditimbulkan dari adanya covid-19 ini adalah dari segi tingkat pendapatan usaha milik masyarakat. Seiring dengan merebaknya covid-19, maka pemerintah mengeluarkan kebijakan yang membuat aktivitas masyarakat menjadi terbatas. Akibat dari pembatasan aktivitas masyarakat, menjadikan masyarakat susah untuk melakukan aktivitas di luar rumah, belum lagi kebijakan pemerintah yang membatasi jam operasional usaha di Kota Pekanbaru yang hanya sampai jam 10 malam. Kondisi inilah yang menyebabkan masyarakat enggan untuk berbelanja di luar, dan menyebabkan penjualan di distro menjadi menurun sehingga pendapatan juga menurun. Hal ini dapat dilihat pada tabel tingkat pendapatan yaitu rata-rata tingkat pendapatan distro sebelum pandemic covid-19 di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru yaitu berjumlah Rp.125.076.000,00 kemudian rata-rata tingkat pendapatan distro pada saat pandemic covid-19 di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru berjumlah Rp.109.676.000,00. Sehingga dapat dilihat

perbandingannya sebelum dan pada saat pandemic covid-19 pendapatan distro di Kelurahan Cinta Raja Pekanbaru mengalami penurunan sebesar 14%.

## 5.2. Pembahasan

Selain kesehatan, hampir seluruh sektor pekerjaan juga terkena dampak dari Virus Covid-19 yang saat ini tengah menyebar luas di masyarakat bahkan di banyak Negara tidak terkecuali di Indonesia. Dampak buruk yang terjadi di Indonesia menyebabkan terjadinya pemasalahan ekonomi bahkan hingga membuat orang tidak lagi memiliki profesi. Hal yang dikhawatirkan jika virus Covid-19 ini juga belum merea, maka akan memiliki dampak dan akibat yang besar pada perekonomian masyarakat Indonesia. Salah satu yang juga terkena dampak paling fatal ialah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini membuat banyak para pengusaha UMKM mengeluh akibat dampak dari Pandemi Covid-19 ini. UMKM yang juga mengeluhkan hal yang sama adalah pemilik distro. Kebijakan dengan penerapan Social Distancing maupun PPKM membuat minimnya pembeli yang datang dan membeli produk di outlet distro. Sehingga terjadinya penurunan drastis pada hasil penjualan diakibatkan kondisi pada saat pandemic Covid-19 ini. Perkiraan jika Covid-19 ini masih menyebar luas maka akan banyak outlet yang bangkrut akibat sepi pembeli. Selain itu juga sector pariwisata juga merupakan sector yang paling banyak terkena dampaknya. Hal ini terlihat dari banyaknya usaha bisnis pariwisata seperti Travel, perhotelan maupun pengelola tempat wisata yang tutup diakibatkan penyebaran Virus Covid-19 yang menyebabkan para pekerja sector pariwisata banyak terkena imbasnya seperti adanya pengurangan karyawan. Tidak hanya sector pariwisata, namun juga hal ini memberikan dampak pada jasa transportasi dikarenakan kebijakan untuk social distancing sehingga banyak masyarakat yang mulai mengurangi aktivitas berada

dirumah terutama menaiki transportasi umum seperti Pesawat, Kereta Api, Bus, Taxi maupun Ojek Online.

Dengan adanya kebijakan PPKM oleh pemerintah, maka daya beli dari masyarakat mulai menurun. Hal ini juga dipicu dengan pendapatan yang berkurang sehingga masyarakatpun mulai mengurangi pengeluaran yang belum menjadi kebutuhan utama. Bekerja dari rumah maupun terkena masalah PHK oleh perusahaan membuat adanya penurunan pendapatan oleh masyarakat.

Dengan turunnya pendapatan masyarakat maka keinginan untuk membeli barang juga menurun sehingga mempengaruhi kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Pengangguran akibat dari PHK juga merupakan salah satu factor turunnya daya beli masyarakat terhadap kebutuhan. Hal itu semua merupakan dampak yang sangat mempengaruhi akibat dari pandemic Covid-19. Sehingga dapat dikatakan turunnya pendapatan berpengaruh terhadap turunnya daya beli oleh masyarakat.

Kemampuan seseorang untuk dapat mengkonsumsi suatu produk juga disebut dengan Daya Beli (Purchasing Power). Daya beli tersebut dapat dipastikan bahwa setiap orang memiliki daya beli yang berbeda-beda. Indikator perbedaannya adalah dari segi penghasilan, pekerjaan, lingkungan, gaya hidup dan lain-lain. Pengeluaran per kapita rill merupakan gambaran dari kemampuan daya beli. Suatu barang dan produk mempunyai kaitan dengan daya beli misalnya jika suatu produk dijual dengan harga yang murah, maka akan terjadi peningkatan daya beli masyarakat terhadap produk tersebut. hal ini dalam ekonomi disebut dengan hukum permintaan. Yang dimaksud dengan permintaan adalah jumlah produk yang diminta oleh pasar dengan harga dan periode tertentu dengan

didukung oleh daya beli. Kemampuan konsumen dalam melakukan pembelian pada sejumlah barang yang di inginkan dengan mengeluarkan sejumlah uang inilah yang disebut dengan daya beli. Adanya peningkatan maupun penurunan daya beli oleh masyarakat ini dapat dilihat dari periode pembelian yang dipengaruhi oleh banyaknya permintaan pada suatu produk yang juga dipengaruhi oleh pendapatan dan harga produk tersebut.

Institute for Development of Economics and Finance (Indef) memberikan penilaian bahwa COVID-19 ini memiliki dampak yang signifikan pada indikator ekonomi makro nasional jangka pendek dan panjang. Indikator yang dapat dinilai terjadi penurunan dalam daya beli masyarakat adalah konsumsi pada rumah tangga. Adanya dorongan dari penurunan ekonomi sehingga membuat turunnya konsumsi rumah tangga. Hal ini juga mempengaruhi minimnya lapangan pekerjaan yang dibuka. Hal lain yang terjadi juga adalah penurunan investasi secara nasional akibat dari Pandemi Covid-19.

Hal lain yang memiliki pengaruh terhadap adanya pendapatan yang turun yaitu seperti adanya situasi dan kondisi dalam bisnis dengan perubahan yang dialami sehingga menyebabkan usaha distro harus melakukan penyesuaian. Kondisi seperti ini berhubungan langsung dengan adanya perubahan situasi para konsumen, baik dari segi konsumen tersebut maupun kondisi ekonomi dari konsumen. Sehingga Hal ini didukung oleh hasil penelitian dari Andiny dan Kurniawan (2017) bahwa dalam kondisi yang baru maka akan membutuhkan suatu penyesuaian bagi pemilik usaha distro, yang akan menyebabkan penurunan pendapatan sementara.



Pemerintah telah menerapkan kebijakan pembatasan aktivitas yang telah dilakukan sejak April 2020 lalu, dimulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diberlakukan di 18 wilayah di Indonesia. Kemudian dengan beberapa aturan lain yang berbeda, pemerintah mengimplementasikan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) skala mikro mulai Januari 2021. PPKM Mikro darurat dilakukan dengan pembatasan yang super ketat. Hal ini seperti perkantoran WFH 75 persen dan WFO 25 persen bahkan tidak tertutup kemungkinan 100 persen WFH. Selain itu, rencana ini juga menerapkan jam buka pusat perbelanjaan atau mall, restoran, warung makan, cafe, pemilik usaha distro kaki lima, lapak berdiri di batasi sampai jam 17.00 dengan kapasitas 25 persen. Kegiatan area publik, seni budaya atau social, rapat, seminar sementara ditutup.

Dengan adanya program PPKM ini seluruh aktivitas masyarakat menjadi sangat terbatas, mulai dari waktu pergerakan masyarakat, begitu juga ruang gerak masyarakat. Hal ini menyebabkan roda perekonomian menjadi terganggu, hal ini dikarenakan daya beli masyarakat menurun serta banyaknya masyarakat yang menjadi korban PHK, Apalagi terkadang adanya pembatasan berskala yang dilakukan pemerintah yang kadang membuat mereka tidak bisa melakukan aktivitas berdagang seperti biasa yang membuat tidak adanya pemasukan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Para pemilik usaha distro juga harus menggunakan simpanan/tabungan mereka untuk mencukupi kebutuhan hidup tersebut selama masa pandemi yang tidak dapat tertutupi hanya dari pendapatan saat ini.

Selama terjadinya pandemic Covid-19 ini menyebabkan jumlah konsumen pada usaha distro di Kelurahan Kedurus mengalami penurunan. Hal itu berakibat terjadinya penurunan pada jumlah barang yang dijual, hingga dampak lanjutan yaitu penurunan pendapatan distro selama masa pandemi. Penelitian Herispon (2020) menjelaskan bahwa jumlah konsumen yg menurun mengakibatkan pemilik usaha distro melakukan pengurangan jumlah barang yang dibeli untuk dapat dijual lagi sehingga hal ini memiliki dampak pada jumlah pendapatan pemilik usaha distro yang menurun.

Faktor lainnya yang secara tidak langsung memiliki dampak yang besar pada penurunan pendapatan ialah modal yang digunakan dalam usaha. Pada saat pandemi Covid-19, terjadi penurunan jumlah modal yang akhirnya berdampak pada jumlah barang yang dibeli sehingga produk yang akan dijual lagi mengalami penurunan, selain itu bahan mentah yang dibeli yang kemudian diolah kembali untuk dijual juga mengalami penurunan. Adanya penurunan jumlah penjualan ini berpengaruh secara tidak langsung akan menurunkan jumlah pendapatan usaha. Wulandari (2018) memiliki hasil penelitian yang menunjukkan bahwa modal adalah faktor utama yang mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pemilik usaha distro.

Modal yang kecil berakibat kepada volume barang yang akan dijual lagi sehingga dijual dalam jumlah kecil, situasi seperti ini juga akan menurunkan pendapatan yang diperoleh. Selain itu dengan menurunnya jumlah modal dari usaha distro di Kelurahan Kedurus, maka pendapatan yang mereka peroleh juga semakin kecil. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian dari Yuniarti (2019)

bahwa penggunaan besar kecilnya modal memiliki pengaruh terhadap penghasilan, semakin kecil modal maka semakin kecil pula pendapatan. Handoyo (2017) mengemukakan bahwa usaha distro merupakan termasuk usaha sektor informal yang memiliki pendapatan kecil disebabkan barang-barang yang dijual relatif tidak banyak jenisnya serta barang-barang yang dijual tersebut bukan merupakan barang-barang yang mahal.

Waktu bekerja yang dijalankan pemilik usaha distro, akibat adanya pandemic covid-19, maka durasi atau waktu berjualan di Distro menjadi berkurang. Akibatnya jumlah penjualan produk pakaian dan juga aksesoris yang ada di distro tersebut menjadi berkurang. Hal inilah yang memicu penurunan tingkat pendapatan usaha Distro. Sebagaimana yang telah diatur dalam peraturan walikota tentang PSBB dan PPKM, bahwa waktu berjualan para UMKM, baik Distro maupun usaha hailnya itu dibatasi hingga jam 10.00 malam. Durasi kerja yang relatif pendek oleh usaha Distro ini memiliki dampak pada menurunnya pendapatan. Wulandari (2018) dan Yuniarti (2019) melakukan penelitian yang hasilnya juga mendukung hal tersebut, yaitu jam kerja dan lamanya usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pemilik usaha distro.

Selain itu, kebijakan pemerintah yang melakukan penyekatan di berbagai lokasi menjadikan akses untuk menuju lokasi distro menjadi terhalang. Akibatnya banyak masyarakat yang awalnya memiliki keinginan untuk berbelanja di distro mengurungkan niatnya untuk mengunjungi distro tersebut, mengingat adanya pembatasan pada beberapa ruas jalan. Hastin and Gusmadi (2015) juga menyatakan bahwa salah satu faktor yang memiliki pengaruh pada pendapatan

bakso keliling yaitu lokasi berjualan. Prihatmingtyas (2019) juga mengungkapkan bahwa lokasi usaha memiliki pengaruh pada pendapatan pemilik usaha distro informal atau tradisional, penentuan lokasi usaha ini penting untuk usaha agar dapat beroperasi secara efisien serta dapat mencapai pendapatan yang diharapkan.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa terjadi perubahan tingkat pendapatan usaha Distro di Kota Pekanbaru sebelum dan saat pandemic Covid-19. Perubahan pendapatan usaha Distro ini dikarenakan penurunan daya beli masyarakat, pembatasan kegiatan masyarakat, dan waktu berjualan yang semakin berkurang, seiring dengan adanya kebijakan PPKM dan juga PSBB. Pada situasi Pandemi Covid-19 ini menyebabkan terjadinya penurunan pada jumlah pembeli, namun hal ini membuat usaha distro melakukan usaha agar dapat mengurangi dampak tersebut seperti terjadinya penurunan jumlah konsumen dengan menetapkan waktu kerja usaha distro namun tidak mengalami perubahan yang signifikan, yaitu dengan membuka usaha sebagian besar pada pagi dan siang hari. Selanjutnya berkaitan dengan lokasi berjualan, dengan adanya kebijakan pemerintah yang melakukan penyekatan di berbagai lokasi menjadikan akses untuk menuju lokasi distro menjadi terhalang. Akibatnya banyak masyarakat yang awalnya memiliki keinginan untuk berbelanja di distro mengurungkan niatnya untuk mengunjungi distro tersebut, mengingat adanya pembatasan pada beberapa ruas jalan.

#### 6.2. Saran

Berdasarkan pada hasil penelitian, maka dapat diberikan beberapa rekomendasi, seperti:

1. Pemerintah
  - a. Pemerintah seharusnya lebih memperhatikan dan mengkaji dampak dari kebijakan yang dikeluarkan terkait dengan penanganan covid-19, terutama terhadap ekonomi dan pendapatan masyarakat.
  - b. Pemerintah seharusnya membantu pemilik usaha yang ada di Kota Pekanbaru untuk tetap menjalankan usahanya di tengah pandemic.
2. Pemilik Usaha Distro
  - a. Pemilik usaha harusnya mencari cara lain untuk memasarkan produknya, misalnya dengan menggunakan media social dan internet.
  - b. Pemilik usaha seharusnya menyediakan sarana untuk menjalankan protokoler kesehatan, seperti air untuk mencuci tangan, handsanitaiser, dan lain sebagainya.
3. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, perlu untuk mengkaji sektor usaha lainnya yang mengalami masalah pendapatan akibat adanya pandemic covid-19.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alisjahbana, 2006, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, ITS press, Surabaya
- Augusty, Ferdinand. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan. Penerbit Universitas Diponegoro.
- Akram Rihda, 2014, *Pintar Mengelola Keuangan Keluarga Sakinah, cet.1*, Solo: Tayiba Media.
- Ghozali, Imam. 2008. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gilang Permadi, 2007, *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, nasibmu kini!*, Yudhistira, Bogor.
- Handoko Tanuwijaya, 2011, *Bisnis Pedagang Kaki Lima*, PT. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Husein, Umar. 2008. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta. PT. Rajagrafindo Persada.
- Iskandar, 2017, *Pengaruh Pendapatan Terhadap Pola Pengeluaran Rumah Tangga Miskin Di Kota Langsa*. Jurnal Samudra Ekonomika, VOL. 1, NO. 2 Oktober 2017
- Ivan Rahman Arifin, 2005, *Kamus Istilah Akuntansi Syari'ah*, Yogyakarta: Pilar Media,
- Junaidin Zakaria, 2009, *Pengantar Teori Ekonomi Makro*, Jakarta:Gaung Persada Press,
- Kementerian Kesehatan RI, 2020, *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian 2 Coronavirus Disease (Covid-19) Revisi Ke-5*. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI.
- Lujeng Shahadatus Safia, dkk, 2018, *Pengaruh Pendapatan Terhadap Pola Konsumsi Petani Padi Pada Kelompok Tani Ngudi Rejeki Di Desa Wonorejo Kecamatan Kencong Kabupaten Jember*. Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial. Volume 12 Nomor 1 (2018)
- M. Suparmoko, 2011, *Teori Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: BPF.
- Muhammad Hidayat, 2010, *pengantar ekonomi syariah*, Jakarta: Zikrul Media Intelektual.
- Nurul Huda Dkk, 2009, *Ekonomi Makro Islam*, Jakarta: Prenada Nedia Group.
- Mankiw, N. Gregory, 2012, *Pengantar Ekonomi Makro*, Jakarta: Salemba Empat.

- \_\_\_\_\_, 2007, *Principles of Economics "Pengantar Ekonomi Mikro"*, Jakarta: Salemba Empat.
- Nurlaila Hanum, 2017, *Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Universitas Samudra di Kota Langsa*, Jurnal Samudra Ekonomika, VOL. 1, NO. 2 OKTOBER 2017
- Nur Rianto Al Arif, 2010, *Teori Mikro Ekonomi Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Prathama Rahardja & Mandala Manurung, 2008, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & makroekonomi) Edisi ke tiga*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rahardja Pratama, 2008, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Reinaldi Tigau, dkk, 2017, *Analisis Pendapatan Dan Pola Konsumsi Pekerja Sektor Informal Di Bukit Kasih Desa Kanonang Dua Kecamatan Kawangkaan Barat*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Volume 17 No. 01 Tahun 2017
- Reksoprayitno, 2004, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, Jakarta: Bina Grafika.
- Riduwan. 2010. *Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sadono Sukirno, 2013, *Makroekonomi Teori Pengantar, Edisi Ketiga*, (Jakarta: PR Rajagrafindo Persada.
- Septia S.M. Nababan, 2013, *Pendapatan Dan Jumlah Tanggungan Pengaruhnya Terhadap Pola Konsumsi Pns Dosen Dan Tenaga Kependidikan Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado*, Jurnal EMBA Vol.1 No.4 Desember 2013, Hal. 2130-2141
- Siregar, Syofian. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif dilengkapi dengan perbandingan perhitungan manual & SPSS*. Jakarta: Kencana Prenada media.
- Soekartawi, 2012, *Faktor-faktor Produksi*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sofyan Syafi'i Harahap, 2003, *Akutansi Islam*, Jakarta: Bumi Aksara,
- Sugiyono, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & B*, Bandung: Alfabeta.
- Suherman Rosyidi, 2011, *Pengantar Teori Ekonomi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.



Sukarno Wibowo, 2013, *Dedi Supriadi, Ekonomi Mikro Islam*, Bandung: Pustaka Setia.

Suparmono, 2002, *Pengantar Ekonomika Makro*, Yogyakarta:UPP,

Susilo Priyono dan M, Soerata, 2005, *Kiat Sukses Wirausaha*, Yogyakarta:Palem Pustaka,

Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta:Gema Insani.

Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, (Jakarta:Prenada Media Group,201



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

**Perpustakaan Universitas Islam Riau**