

**RESILIENSI PELAKU UMKM TAHU DALAM MENGHADAPI DAMPAK PANDEMI
COVID-19 DI KABUPATEN KEDIRI
(STUDI KASUS PADA DESA TOYORESMI KECAMATAN NGASEM, KABUPATEN
KEDIRI)**

***THE RESILIENCE OF TOFU'S MSME TO CONFRONT THE IMPACT OF COVID-19
PANDEMIC IN KEDIRI REGENCY
(CASE STUDY IN TOYORESMI VILLAGE, NGASEM DISTRICT, KEDIRI REGENCY)***

Rahma Wilda Kusuma Dewi^{1*}, Yayuk Yuliati², Asihing Kustanti³

^{1*}(Department of Socio-Economics, Faculty of Agriculture, University of Brawijaya,
Jl. Veteran, Malang 65145, Indonesia)
(Email: rahmawilda@student.ub.ac.id)

²(Department of Socio-Economics, Faculty of Agriculture, University of Brawijaya, Jl.
Veteran, Malang 65145, Indonesia)
(Email: y.yuliati@ub.ac.id)

³(Department of Socio-Economics, Faculty of Agriculture, University of Brawijaya, Jl.
Veteran, Malang 65145, Indonesia)
(Email: kustanti@ub.ac.id)

*Penulis Korespondensi: rahmawilda@student.ub.ac.id

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic is a serious problem because it not only has an impact on health but also has an impact on the economic sector. One of them is in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) which are the pillars of the Indonesian economy. Some of the impacts faced by MSMEs during the COVID-19 pandemic included decreased sales, limited supply of raw materials, difficulties in paying loans, and layoffs of Kayawan. So to respond to the impact of the COVID-19 pandemic, MSMEs must be able to get through this difficult situation in order to continue their business. MSMEs' efforts to survive in this difficult and downturn are also known as resilience. So that research on the resilience of MSME actors from the impact of the COVID-19 Pandemic needs to be done to see how the MSME process is to be resilient in the COVID-19 Pandemic era. This research is a qualitative research with a case study approach. The research was conducted at 3 business levels with processed tofu products. The technique of determining informants was carried out purposively on the owners of MSMEs Tahu in Ngasem District, Kediri Regency. The analytical technique used is the Miles and Huberman technique. Based on the research, it was found that there are 3 factors that encourage UMKM Tahu Ngasem District to be resilient from the impact of the COVID-19 pandemic. The three factors are social support (I have), personal strength (I am), and the ability to perform (I can).

Keywords: Resilience, MSME, COVID-19

ABSTRAK

Pandemi COVID-19 menjadi permasalahan yang serius karena tidak hanya berdampak bagi kesehatan tetapi juga memberikan dampak bagi sektor ekonomi. Salah satunya adalah pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang menjadi penopang perekonomian Indonesia. Beberapa dampak yang dihadapi oleh UMKM pada saat pandemi COVID-19 terjadi antara lain

adalah penurunan penjualan, terbatasnya pasokan bahan baku, kesulitan membayar pinjaman, dan PHK Kayawan. Sehingga untuk merespons adanya dampak dari pandemi COVID-19 UMKM harus mampu melewati situasi sulit tersebut supaya dapat melanjutkan usahanya. Upaya UMKM untuk bertahan dalam situasi sulit dan terpuruk ini disebut juga dengan resiliensi. Sehingga penelitian mengenai resiliensi pelaku UMKM dari dampak Pandemi COVID-19 perlu dilakukan untuk melihat bagaimana proses UMKM untuk dapat beresiliensi di era Pandemi COVID-19. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian dilakukan pada 3 level usaha dengan produk olahan tahu. Teknik penentuan informan dilakukan secara purposive pada pemilik UMKM Tahu di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri. Teknik analisis yang digunakan menggunakan teknik Miles and Huberman. Berdasarkan dari penelitian didapatkan hasil bahwa terdapat 3 faktor yang mendorong UMKM Tahu Kecamatan Ngasem untuk resiliensi dari dampak pandemi COVID-19. Ketiga faktor tersebut adalah dukungan sosial (I have), kekuatan pribadi (I am), dan kemampuan untuk melakukan (I can).

Kata kunci: Resiliensi, UMKM, COVID-19

PENDAHULUAN

Kemunculan *Corona Virus Disease 19* atau Covid-19 sebagai pandemi memberikan banyak perubahan pada masyarakat. Upaya pemerintah dalam menghadapi Covid-19 adalah dengan menghimbau masyarakat untuk harus menjaga jarak, menghindari kerumunan, dan mengurangi mobilitas. Pada tanggal 31 Maret 2020, Pemerintah Indonesia mengeluarkan aturan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sebagai respon adanya kedaruratan kesehatan. Selain itu pemerintah juga mengeluarkan Instruksi Menteri Dalam Negeri No. 27 Tahun 2021 tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di wilayah Jawa dan Bali.

Himbauan-himbauan yang telah ditetapkan oleh pemerintah tersebut mendorong masyarakat untuk melakukan segala aktivitasnya dari rumah. Tentu saja hal ini menjadikan aktivitas masyarakat menurun secara drastis. Salah satu pelaku usaha yang terkena dampak karena adanya pandemi Covid-19 adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Padahal UMKM merupakan penggerak sektor perekonomian Indonesia dilihat dari banyaknya unit usaha yang beroperasi di Indonesia sebanya 62%. Selain itu tenaga kerja yang diserap lebih dari 116 juta orang atau 97% dari total angkatan kerja (Mas'udi & Poppy, 2020) UMKM juga menyumbang 60 % PDB Negara (Kemenkop, 2020).

Akan tetapi, dalam dua tahun terakhir ini UMKM di Indonesia banyak mengalami permasalahan dan kendala. Beberapa kendala yang dihadapi diantaranya adalah penurunan penjualan, terbatasnya pasokan bahan baku, kesulitan membayar pinjaman, dan PHK karyawan. UMKM Tahu di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri juga mengalami dampak dari adanya pandemi COVID-19. Sehingga perlu upaya yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada UMKM Tahu salah satunya melalui resiliensi. Resiliensi diartikan sebagai kapasitas suatu sistem untuk bertahan dan tumbuh pada arus perubahan dan ketidakpastian Basset (2012). Sehingga resiliensi dapat dikaitkan dengan respon yang dikeluarkan untuk menghadapi keterpurukan. Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor yang menyebabkan UMKM Tahu di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri dapat beresiliensi setelah menghadapi dampak dari pandemi COVID-19.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dirancang secara kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan studi kasus sengaja dipilih oleh peneliti karena untuk mendapatkan informasi dan mendeskripsikan lebih dalam tentang proses perubahan individu setelah mengalami keterpurukan karena dampak dari pandemi Covid-19. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* pada tiga level usaha yaitu mikro, kecil, menengah yang memproduksi tahu di Desa Toyoresmi. Penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* atau penentuan secara sengaja dengan key informan ketua paguyuban UMKM di Kabupaten Kediri. Data primer diperoleh dengan observasi dan wawancara, sedangkan data sekunder di peroleh melalui dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah model Miles and Huberman dengan tahapan yaitu : 1) kondensasi data, 2) penyajian data, dan 3) penarikan kesimpulan atau verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik UMKM Tahu di Desa Toyoresmi

Industri yang saat ini mendominasi penjualan oleh-oleh khas dari Kabupaten Kediri adalah Usaha Kecil Mikro Menengah. Kecamatan Ngasem memiliki 293 unit UMKM yang tercatat di data BPS tahun 2020. Penelitian ini berfokus pada 3 UMKM yang bergerak dalam produksi tahu takwa khas Kediri yang berada di Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem. Ketiga usaha yang digunakan sebagai tempat penelitian berada pada level usaha kecil, mikro, dan menengah. Adapun karakteristik ketiga UMKM tersebut adalah :

Tabel 1. Karakteristik UMKM Tahu Desa Toyoresmi

Nama UMKM	Alamat	Tahun Berdiri	Level Usaha	Kekayaan Bersih (Rp)	Jumlah Pekerja (orang)	Jenis Produk Tahu
UMKM Gudange Tahu Takwa (GTT)	Jl. Pamenang, Dusun Besuk, Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri	2005	Menengah	± 5.000.000.000	50	Tahu Putih, Tahu Kuning, Tahu Bulat, Tahu Susu, Tahu Menul, Stik Tahu
UMKM Tahu Takwa Kangmas	Desa Toyoresmi, Dusun Besuk Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri	2017	Kecil	± 150.000.000	4	Tahu Putih, Tahu Kuning, dan Tahu Bulat

Nama UMKM	Alamat	Tahun Berdiri	Level Usaha	Kekayaan Bersih (Rp)	Jumlah Pekerja (orang)	Jenis Produk Tahu
UMKM Tahu Bu Lilik	Jl. Pamenang RT. 02/ RW. 04 Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri	1999	Mikro	± 50.000.000	2	Tahu Putih, dan Tahu Kuning

Sumber: Data Primer (Diolah), 2022

Berdasarkan Tabel 1 menjelaskan bahwa UMKM Gudange Tahu Takwa atau disingkat menjadi GTT beralamatkan di Jalan Pamenang, Dusun Besuk, Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. UMKM Tahu GTT sudah berkembang sejak tahun 2005 dengan pemilik bernama Bapak Gatot Siswanto. UMKM Tahu GTT termasuk dalam UMKM level menengah, hal tersebut dilihat dari kekayaan bersih yang dimilikinya mencapai ± Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah). Hal ini sesuai dengan kriteria berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 yaitu usaha menengah adalah yang memiliki kekayaan bersih Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Jumlah karyawan yang bekerja saat ini sebanyak 50 orang sebagai karyawan tetap. Sebagian besar karyawan yang bekerja berasal dari warga sekitar UMKM, hal tersebut dimaksudkan untuk memberdayakan warga sekitar tempat produksi dan menyejahterakan ekonomi masyarakat sekitar UMKM. Hingga saat ini UMKM Tahu GTT memiliki 35 outlite yang tersebar di wilayah Kediri. Selain itu UMKM Tahu GTT juga membuka kerjasama dengan pemilik gerai atau outline lain di wilayah Kediri untuk memasarkan produknya. Jumlah gerai yang bekerjasama dengan UMKM Tahu GTT sebanyak 30 gerai. Oleh karena itu, UMKM Tahu GTT selain sebagai industri pengolahan tahu, juga merupakan pusat oleh-oleh terbesar di Kabupaten Kediri.

UMKM Tahu Takwa Kangmas bealamatkan di Desa Toyoresmi, Dusun Besuk, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Pemilik UMKM Tahu Kangmas adalah Bapak Anggoro. UMKM Tahu Kangmas sudah berdiri dari tahun 2017 dengan produk tahu putih dan tahu kuning. Sebelumnya Bapak Anggoro bekerja sebagai karyawan di UMKM Tahu GTT di bagian produksi, akan tetapi setelah beberapa tahun bekerja dengan orang lain mulai memberanikan diri untuk memulai usahanya sendiri. UMKM Tahu Kangmas masih terbilang baru, sehingga masih termasuk dalam UMKM level kecil dengan kekayaan bersih yang dimiliki sebesar ± Rp 150.000.000,00 (seratus lima puluh juta rupiah). Saat ini karyawan yang bekerja sebanyak 4 orang yaitu Bapak Anggoro sendiri sebagai pemilik UMKM, karyawan produksi, dan karyawan yang membantu menjualkan tahu di pasar. Semua karyawan yang bekerja adalah anggota keluarga dimana ayah dari Bapak Anggoro membantu di bagian produksi, istri dan adiknya membantu di bagian pemasaran. Meskipun masih tergolong baru merintis usahanya, UMKM Tahu Kangmas sudah berinovasi dengan memasarkan produknya melalui *online*.

Sedangkan UMKM Tahu Bu Lilik berada di Jl. Pamenang RT.02/RW.04 Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Pemilik UMKM Tahu Bu Lilik sesuai dengan namanya yaitu Ibu Lilik sudah menjalankan usaha pengolahan tahu sejak tahun 1999. Meskipun sudah lama menjalankan bisnisnya, UMKM Tahu Bu Lilik masih termasuk ke dalam level usaha

mikro, dimana kekayaan bersihnya hanya sebesar ± Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan karyawan yang bekerja sebanyak 2 orang. Pada kegiatan produksi tahu Ibu Lilik dibantu oleh suaminya. Kegiatan pemasaran tahu dilakukan di Pasar Gurah dan mengisi outlile yang memang meminta produk, jika tidak ada tahu hanya dijual di pasar saja. Adapun jenis tahu yang dijual hanya 2 yaitu tahu putih dan tahu kuning, sampai saat ini belum ada inovasi produk lain yang dikeluarkan.

Dampak yang dihadapi UMKM Tahu Selama Pandemi Covid-19

Teknik wawancara mendalam dilakukan pada tiga orang informan yang merupakan pemilik usaha tahu di Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa para informan mengalami beberapa permasalahan yang dihadapi selama terjadinya pandemi Covid-19. Melalui hasil wawancara mendalam kepada tiga pelaku UMKM tahu tersebut didapatkan kategori sebagai berikut:

1. Permasalahan Bahan Baku Tahu

Temuan yang berkaitan dengan permasalahan bahan baku disajikan pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Temuan Permasalahan Bahan Baku

Temuan	Keterangan	Informan
Harga kedelai	Terjadi peningkatan harga ketika pandemi Covid-19	UMKM GTT, UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik
Kelangkaan kedelai	Sulit mendapatkan kedelai karena <i>stock</i> yang dibatasi	UMKM GTT, UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik
Produksi menurun	Terjadi penurunan produksi akibat tidak ada pembeli dan kelangkaan kedelai	UMKM GTT, UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik
Produk tahu rusak	Tahu rusak karena jumlah kedelai pada saat pembuatan di kurangi	UMKM GTT, UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik

Sumber: Data Primer (Diolah), 2022

Berdasarkan temuan pada tabel 2 terkait permasalahan bahan baku dalam hasil wawancara dengan informan diketahui bahwa semua pelaku usaha tahu menghadapi permasalahan berupa peningkatan harga kedelai ketika pandemi Covid-19 dan kesulitan untuk mendapat kedelai karena keterbatasan *stock* sehingga menyebabkan kelangkaan kedelai.

2. Permasalahan Pemasaran Tahu

Permasalahan lain yang dihadapi oleh para pemilik usaha tahu di Desa Toyoresi saat pandemi Covid-19 adalah berkaitan dengan pemasaran produk tahu.

Tabel 3. Temuan Permasalahan Pemasaran

Temuan Kunci	Keterangan	Informan
Tidak ada pembeli	Karena Covid-19 pembeli menurun	UMKM GTT

Pesaing pasar	Banyak pesaing di pasar yang berjualan tahu	UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik
Produk tahu tidak terjual	Tahu banyak yang basi dan dibagi-bagikan kepada tetangga	UMKM GTT, UMKM Tahu Takwa Kangmas, UMKM Tahu Bu Lilik

Sumber: Data Primer (Diolah), 2022

Permasalahan pemasaran yang dihadapi oleh ketiga UMKM Tahu di Desa Toyoresmi sama dengan pernyataan Purnomo (2021), bahwa dampak yang dihadapi UMKM ketikan pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia adalah terjadinya penurunan penjualan. Masih dari pernyataan Purnomo (2021), bahwa dibandingkan dengan kondisi normal, omzet yang diperoleh UMKM pada masa pandemi hanya sekitar 10-15%. Akibatnya, para pemilik UMKM hanya berfokus pada pemaksimalan pembayaran karyawan dan pembelian bahan baku. Hingga upaya yang dilakukan untuk menekan kerugian dengan mengurangi gaji, bahkan terpaksa merumahkan karyawannya (Purnomo, 2021). Selaras dengan pernyataan Vania dan Arifin (2020), kebijakan pembatasan membuat dunia usaha melesu, pasalnya segala aktivitas dibatasi sehingga pengusaha mengalami penurunan dalam menjual produknya.

Faktor yang Menyebabkan Resiliensi UMKM Tahu Desa Toyoresmi

Faktor-faktor resiliensi dilihat dari dukungan sosial (*I Have*), kekuatan pribadi (*I Am*), dan kemampuan melakukan (*I Can*). Berdasarkan hasil penelitian mengenai faktor-faktor yang mendorong pelaku usaha tahu di Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem menjadi resilien dalam menghadapi dampak pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut:

1. Dukungan Sosial (*I Have*)

Dukungan ini berasal dari pemerintah, organisasi, atau lembaga yang memberikan bantuan kepada pelaku usaha tahu. Melalui bantuan yang diberikan tersebut akan mampu membentuk pelaku usaha untuk lebih cepat dalam beresiliensi menghadapi dampak pandemi Covid-19. Adapun bantuan yang datang untuk para pelaku usaha tahu antara lain:

a. Kebijakan New Normal

Upaya Pemerintah Indonesia untuk memutus rantai penularan Covid-19 adalah dengan memberlakukan upaya pencegahan dan pengendalian pada tempat kerja perkantoran dan industri. Oleh karena itu, pemerintah menetapkan Keputusan Menteri Kesehatan tentang Panduan Pencegahan dan Pengendalian *Corona Virus Disease* 2019 (Covid-19) di tempat perkantoran dan industri dalam mendukung keberlangsungan usaha pada situasi pandemi (Menkes, 2020). Upaya pencegahan dengan memperhatikan protokol kesehatan ternyata juga diterapkan oleh pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi. Berdasarkan pernyataan dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa, diberlakukannya era New Normal oleh pemerintah menjadikan masyarakat dapat melakukan aktivitasnya kembali meskipun dengan memperhatikan protokol kesehatan. Hal ini selaras dengan pendapat Saribu (2020) bahwa, penerapan new normal dapat mendorong kembali roda perekonomian, masyarakat perlahan-lahan memulai kembali aktivitas perekonomian yang ditandai dengan pola produksi dan konsumsi yang baru. Bahkan penjualan tahu setelah diberlakukannya masa adaptasi baru meningkat lebih tinggi dibandingkan dengan sebelum pandemi.

b. Bantuan Presiden (Benpres)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha tahu di Desa Toyoresmi menyatakan bahwa terdapat bantuan dari Dinas Koperasi Kabupaten Kediri berupa pemberian uang kepada para pelaku UMKM. Namun, untuk mendapatkan bantuan tersebut harus lolos tahap seleksi dari Dinas mengingat banyak pelaku UMKM lain yang mendaftarkan diri agar mendapatkan bantuan. Akan tetapi dukungan yang diberikan dari Dinas Koperasi tersebut terbilang kurang maksimal pelaksanaannya, karena pelaku usaha tahu masih memiliki pinjaman dari bank. Sehingga dari berdasarkan pernyataan pelaku UMKM tahu yang berada di Desa Toyoresmi tidak bisa mendapatkan bantuan dari Dinas Koperasi. Berdasarkan analisis hasil wawancara dengan ketiga pelaku UMKM Tahu di Desa Toyoresmi disimpulkan bahwa terdapat bantuan dari Dinas Koperasi berupa uang tunai yang diberikan kepada pelaku UMKM, namun hal ini dinilai kurang maksimal karena para pemilik UMKM Tahu di Desa Toyoresmi tidak ada yang mendapatkan bantuannya. Selain itu dari persyaratan yang diberikan oleh pihak dinas dinilai terlalu memberatkan jika yang mendapatkan bantuan hanya para pelaku UMKM yang tidak sedang mendapatkan KUR atau pinjaman dari bank.

c. Bantuan Perbankan

Selain dukungan yang diberikan dari Dinas Koperasi juga terdapat dukungan lain yang diperoleh pelaku UMKM tahu dari lembaga perbankan. Dukungan ini berupa pinjaman modal atau kredit usaha rakyat (KUR). Mengatasi masalah permodalan tersebut KUR menjadi salah satu solusi yang diambil oleh para pelaku UMKM. Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan investasi yang ditujukan kepada UMKM K (Usaha Mikro Kecil Menengah serta Koperasi) di bidang usaha produktif dan layak namun belum memenuhi persyaratan pembiayaan dari bank pelaksana dengan maksimal pinjaman sampai dengan Rp 500.000.000,00 yang dijamin oleh perusahaan penjamin (Sujarweni & Utami, 2015). Sehingga bisa disebutkan bahwa KUR merupakan program pembiayaan dengan bunga yang rendah untuk mendorong pemulihan ekonomi bagi para pelaku usaha.

d. Bantuan BPJS Ketenagakerjaan

Dukungan yang diberikan berupa penyaluran bantuan subsidi kepada para pekerja. Bantuan dari BPJS Ketenagakerjaan adalah bantuan dari pemerintah berupa subsidi upah/gaji bagi pekerja/buruh bertujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan ekonomi pekerja/buruh dalam penanganan dampak Covid-19 (Jamila & Damrus, 2022). Program tersebut tercantum dalam Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 14 Tahun 2020 tentang pedoman pemberian bantuan pemerintah berupa subsidi gaji/upah bagi pekerj/buruh dalam penanganan dampak Covid-19. Petunjuk teknis penyaluran bantuan subsidi yang diberikan kepada pekerja sebesar Rp 500.000,00 per bulan diberikan selama 2 bulan, yang diberikan sekaligus sebesar Rp 1 000.000,00. Menurut Jamila dan Damrus (2022), peran BPJS Ketenagakerjaan pada masa pandemi adalah memberikan relaksasi iuran pada peserta BPJS Ketenagakerjaan, dengan memberikan kemudahan pembayaran iuran hanya 1% dari total iurang yang dibayarkan selama enam bulan untuk dua program yaitu Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan Jaminan Kematian (JKM). Melalui program tersebut para pekerja menjadi lebih terjamin dan merasa aman meskipun sedang menghadapi dampak dari pandemi Covid-19 (Jamila & Damrus, 2022).

e. Bantuan Babinsa

Bantuan yang diberikan Babinsa tersebut adalah Bantuan Tunai Pedagang Kaki Lima, Warung Kecil, dan Nelayan (BT-PKLWN). Bantuan tersebut merupakan program yang dilakukan oleh TNI dan Polri sebagai upaya untuk membantu masyarakat di tengah pandemi Covid-19 (Kominfo, 2022). Program bantuan BT-PKLWN tujuannya untuk menjalin komunikasi sosial antara Babinsa dengan warga binaannya. Selain itu bantuan berupa uang tunai dapat digunakan oleh pelaku UMKM Tahu untuk pembelian bahan baku atau biaya operasional usaha lainnya, sehingga keuntungan usaha yang didapatkan dapat dialokasikan untuk produksi selanjutnya. Hal ini selaras dengan pendapat Zaenudin (2021), bahwa bantuan modal dapat memberikan resiliensi bagi para pelaku UMKM di masa pandemi Covid-19, karena alokasi dana tersebut dapat meningkatkan penjualan dan peralatan produksi.

f. Bantuan Koperasi Pasar

Limit pinjaman yang diberikan koperasi pasar lebih kecil jika dibandingkan dengan bank. Namun, hal tersebut cukup membantu ketika pelaku usaha sedang membutuhkan pinjaman modal yang tidak terlalu besar. Sehingga pinjaman melalui koperasi pasar termasuk dalam salah satu faktor pendukung pelaku UMKM menjadi resilien ketika menghadapi pandemi Covid-19. Berdasarkan pernyataan dari dinas koperasi disebutkan bahwa pandemi Covid-19 menjadi mommentuk bagi koerasi untuk menjadi pahlawan ekonomi. Hal tersebut dikarenakan koperasi dijadikan wadah bagi pedagang atau pelaku usaha sebagai sumber permodalan ketika sedang berhadapan dengan pandemi Covid-19. Selaras dengan prinsip koperasi yang tercantum dalam Undang-undang No. 17 Tahun 2012 bahwa peran koperasi juga sebagai peningkatan kapasitas anggotanya, sehingga koperasi harus membantu dalam upaya kesejahteraan anggota.

g. Distributor Kedelai

Berdasarkan hasil wawancara disebutkan bahwa para pelaku usaha tahu di Desa Toyoresmi mendapatkan bahan baku untuk produksinya dari distributor yang sudah rutin mengirimkan kedelai. Pada saat pandemi terjadi, distributor tetap rutin mengirimkan kedelai meskipun jumlahnya terbatas sehingga harus membagi stock kedelai dengan pelaku usaha tahu yang lain. Hal tersebut dimaksudkan supaya semua pemilik usaha tahu bisa tetap produksi. Tidak sampai disitu, distributor kedelai juga bersedia meminjamkan kedelainya kepada pelaku usaha yang belum mampu membayar langsung ketika kedelai dikirimkan, sehingga pelaku usaha dapat membayarkannya saat pengiriman kedelai selanjutnya atau dapat dikatakan distributor bersedia memberikan pinjaman bahan baku.

h. Dukungan Keluarga dan Teman

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa keluarga dan teman-teman pelaku UMKM tahu sangat mendukung penuh semua usaha yang dilakukan untuk melanjutkan usahanya di tengah pandemi. Terutama dukungan istri dan suami menjadi sangat berpengaruh dalam proses resilienisi. Melalui dukungan yang diberikan oleh keluarga pelaku UMKM mampu mengatasi permasalahan yang dialami dan mampu membangun usahanya kembali. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Gortberg (2003) bahwa dukungan sosial yang mendorong resiliensi juga bisa didapatkan dari orang di dalam keluarga yang dapat dipercayai dan bisa mencintai tanpa syarat. Jadi, meskipun pelaku UMKM tahu sedang mengalami keterpurukan pada usahanya dukungan sepenuh hati dari keluarga dan teman sesama pelaku usaha dapat mendorong terbentuknya resiliensi.

2. Kekuatan Pribadi (*I Am*)

Faktor pembentuk resiliensi UMKM Tahu di Desa Toyoresmi juga datang dari kekuatan yang ada dalam individu pelaku UMKM. Kekuatan pribadi yang dimaksudkan adalah perasaan, tingkah laku, kepercayaan diri, harapan, rasa tanggung jawab, dan bersedia menerima konsekuensi (Zaenudin, 2021). Berdasarkan dari hasil penelitian didapatkan bahwa setiap UMKM memiliki kekuatan pribadi yang berbeda-beda dalam menghadapi dampak dari pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil analisis observasi dan wawancara yang telah dilakukan dan kemudian di bandingkan dengan penjelasan dari ahli, dapat disimpulkan bahwa para pelaku UMKM Tahu di Desa Toyoresmi memiliki kekuatan pribadi yang dapat membantu resiliensi ketika terjadi pandemi Covid-19. Hal tersebut selaras dengan pendapat Zaeniudin (2021), bahwa rasa percaya diri dan sadar akan tanggung jawabnya untuk menghidupi kehidupan orang disekitarnya, menjadi kekuatan yang mampu mempengaruhi resiliensi pelaku UMKM. Menurut Zaenudin (2021) pelaku UMKM yang memiliki keberanian untuk mengambil tindakan secara cepat sekalipun berisiko akan mendorong proses resiliensi lebih cepat.

3. Kemampuan untuk melakukan (*I Can*)

Alasan pemilik UMKM tidak berinovasi pemasaran melalui online dan inovasi produk karena terbatasnya akses pada teknologi. Pemilik UMKM kurang cakap dalam menggunakan smartphone sehingga memilih untuk tetap memasarkan tahunya ke pasar dan mengatur strategi dengan menurunkan jumlah kedelai yang dimasak untuk tahu. Melalui kegiatan yang dilakukan sudah cukup untuk meningkatkan penjualan dan produksi tahunya. Hal ini ternyata juga termasuk dalam faktor kemampuan untuk melakukan yang bisa mendorong individu untuk resiliensi. Menurut Gortberg (2003), kemampuan untuk melakukan juga termasuk dalam individu yang tetap melakukan tugasnya sebaik mungkin hingga selesai. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan yang dilakukan oleh pemilik UMKM Tahu Bu Lilik termasuk dalam faktor yang mendorong proses resiliensi.

Strategi Bertahan Pelaku UMKM Tahu setelah pandemi Covid-19

Berikut uraian strategi pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi yang telah resilien adalah:

1. Strategi Aktif

Strategi aktif adalah strategi bertahan yang dilakukan pelaku UMKM tahu untuk tetap mempertahankan usahanya dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki.

Tabel 2. Strategi Aktif

Informan	Strategi Aktif	Kesamaan	Perbedaan
Pemilik UMKM GTT	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat sistem kerja <i>shift</i> untuk karyawan - Memperketat protokol kesehatan ketika produksi tahu dan pemasaran - Mulai memasarkan produk tahu secara online - Mempertahankan kualitas produk yang dijual. 	<p>Kesamaan strategi aktif yang diterapkan oleh ketiga pelaku UMKM adalah dengan memperketat protokol kesehatan ketika produksi dan pemasaran dan memaksimalkan kedelai untuk produksi tahu</p>	<p>Tidak semua pelaku UMKM melakukan inovasi pada produk dan pemasarannya.</p>

Informan	Strategi Aktif	Kesamaan	Perbedaan
Pemilik UMKM Tahu Takwa Kangmas	<ul style="list-style-type: none"> - Memperketat protokol kesehatan ketika produksi dan pemasaran - Mulai memasarkan produk tahu secara online - Memaksimalkan anggota keluarga untuk membantu usahanya - Membuat inovasi produk baru - Mempertahankan kualitas produk yang dijual. 		
Pemilik UMKM Tahu Bu Lilik	<ul style="list-style-type: none"> - Memperketat protokol kesehatan ketika produksi dan pemasaran tahu - Mengurangi jumlah kedelai agar usaha tahu tetap berjalan - Memaksimalkan anggota keluarga untuk membantu usaha. - Mempertahankan kualitas produk yang dijual. 		

Sumber : Data Primer (Diolah), 2022

Upaya pelaku UMKM tahu yang mulai memasarkan produknya secara online sebagai strategi yang dilakukan untuk menjaga usahanya tetap bertahan dan menjawab perubahan perilaku konsumen untuk berbelanja online. Menurut Vania dan Arifin (2020), strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk bertahan yaitu memperbarui sistem pemasarannya, beberapa sistem pemasaran yang cukup efektif dilakukan oleh pelaku usaha saat pandemi adalah memasarkan produk melalui *e-commerce* dan digital marketing.

2. Strategi Pasif

Berikut ini adalah tabel temuan dari hasil wawancara yang telah dilaksanakan dengan ketiga UMKM tahu di Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri :

Tabel 3. Strategi Pasif

Informaan	Strategi Pasif	Persamaan	Perbedaan
UMKM Tahu GTT	<ul style="list-style-type: none"> - Menutup sementara beberapa outlet yang tidak ada pembeli 	<p>Sama-sama menerapkan strategi pasif untuk menekan biaya operasional</p>	<p>Tidak semua pelaku UMKM berhemat dengan memproduksi tahu sendiri tanpa karyawan.</p>

UMKM Tahu Takwa Kangmas	- Mengerjakan produksi tahu sendiri tanpa karyawan
UMKM Tahu Bu Lilik	- Mengerjakan produksi tahu sendiri tanpa karyawan

Sumber : Data Primer (Diolah), 2022

Berdasarkan hasil analisis yang didapatkan, dapat diketahui bahwa ketiga UMKM tahu menerapkan strategi pasif untuk mempertahankan usahanya di tengah pandemi Covid-19. Akan tetapi terdapat persamaan dan perbedaan yang dilakukan oleh masing-masing pelaku UMKM. Adapun persamaannya adalah ketiga pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi sama-sama menerapkan strategi pasif dengan berhemat untuk menekan biaya operasional usaha.

3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah upaya yang dilakukan oleh pelaku UMKM tahu untuk bertahan dengan menjalankan relasi sosial yang baik dengan lingkungannya baik komunitas maupun kelembagaan. Melalui jalinan sosial yang baik akan membantu pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi untuk bertahan dari guncangan akibat pandemi Covid-19. Adapun strategi jaringan yang dilakukan oleh ketiga pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi diuraikan pada tabel berikut:

Tabel 4. Strategi Jaringan

Informan	Strategi Jaringan	Persamaan	Perbedaan
UMKM Tahu GTT	- Bergabung dalam paguyuban Kabupaten Kediri untuk berbagi informasi dan kegiatan pameran UMKM - Memanfaatkan program bantuan dari BPJS Ketenagakerjaan	Sama-sama memanfaatkan bantuan dan pinjaman modal usaha	Tidak semua pelaku UMKM yang memanfaatkan relasi sosialnya untuk membantu pemasaran tahu
UMKM Tahu Takwa Kangmas	- Bergabung melalui grup Facebook untuk bertemu pelaku usaha lain sekaligus untuk pemasaran tahu - Meminjam modal usaha dari organisasi pasar		
UMKM Tahu Bu Lilik	- Meminjam modal usaha kepada bank untuk membantu meneruskan usaha		

Sumber : Data Primer (Diolah), 2022

Berdasarkan dari tabel diatas didapatkan hasil bahwa ketiga pelaku UMKM melakukan strategi jaringan untuk mempertahanya usahanya di tengah pandemi Covid-19. Pada UMKM Tahu GTT melakukan strategi jaringan dengan mengikuti paguyuban UMKM di Kabupaten Kediri. Melalui paguyuban tersebut pelaku UMKM GTT merasa lebih dimudahkan dalam berbagi permasalahan dan solusi dengan pengusaha yang lain. Sehingga dapat meningkatkan motivasinya dalam menjalankan usaha tahu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Terdapat dua dampak yang dihadapi oleh pelaku UMKM tahu di Desa Toyoresmi, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri akibat adanya pandemi Covid-19. Dampak yang dihadapi adalah permasalahan bahan baku tahu dan permasalahan pemasaran. Bahan baku tahu yaitu kedelai, mengalami peningkatan harga dan keterbatasan pasokan ketika pandemi Covid-19 terjadi. Permasalahan terkait pemasaran dikarenakan pembatasan aktivitas masyarakat menjadikan konsumen tahu di pasar menurun, khususnya untuk UMKM yang memproduksi tahu sebagai oleh-oleh Khas Kediri.
2. Adapun faktor-faktor yang mendorong pelaku UMKM Tahu di Desa Toyoresmi untuk resiliensi setelah menghadapi dampak dari pandemi Covid-19 adalah dukungan sosial (I have), kekuatan pribadi (I am), dan kemampuan untuk melakukan (I can). Melalui dukungan dan kemampuan yang diupayakan oleh pelaku UMKM untuk menghadapi dampak dari pandemi tersebut mampu mendorong pelaku UMKM tahu untuk bertahan dan pulih kembali dalam menjalankan usahanya.
3. Strategi bertahan dalam menjalankan usaha tahu di tengah pandemi yang diterapkan oleh ketiga pelaku UMKM adalah strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Strategi tersebut dirancang untuk mempertahankan usaha tahu agar dapat terus berproduksi dengan meminimalisir kerugian yang ditanggung. Strategi aktif yang dilakukan adalah memanfaatkan sumberdaya manusia yang dimiliki untuk menjalankan usaha, menerapkan protokol kesehatan ketika produksi dan pemasaran, memaksimalkan kedelai yang sudah didapatkan untuk pengolahan tahu, melakukan inovasi produk dan sistem pemasaran. Strategi pasif yang dilakukan adalah dengan meminimalisir pengeluaran yang tidak perlu dengan menutup outlet UMKM yang sepi pengunjung dan tetap mengerjakan produksi tahu sendiri tanpa bantuan karyawan. Sedangkan strategi jaringan yang dilakukan adalah bergabung dengan paguyuban dan komunitas pelaku usaha lain untuk tujuan mendapatkan bantuan dan dukungan dari sesama pelaku usaha, dan memanfaatkan program pemerintah dan lembaga perbankan untuk mendapatkan bantuan modal usaha.

Saran

1. Bagi Dinas koperasi sudah cukup memberikan bantuan dan dukungan untuk pelaku UMKM yang ada di wilayahnya. Namun, perlu kiranya dapat meringankan persyaratan untuk mendapatkan bantuan modal usaha supaya penerima bantuan lebih merata. Selain itu, dinas juga dapat memberikan program peningkatan kualitas sumberdaya pelaku UMKM melalui kegiatan pelatihan pengolahan produk turunan tahu yang dapat menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan, dan pelatihan terkait pemasaran produk melalui media sosial dan *market place*.
2. Bagi pelaku UMKM tahu perlu upaya yang lebih untuk meningkatkan keterampilannya dalam penggunaan media sosial sebagai tempat pemasaran tahu. Hal ini mengingat

semakin banyaknya konsumen yang memilih berbelanja melalui *online*. Sehingga pelaku UMKM harus bersedia memberikan inovasi dan kreasi seiring dengan perubahan

DAFTAR PUSTAKA

- Abe, Y., Zodrow, I., Johnson, D. A. K., & Silerio, L. (2019). Risk informed and resilient development: Engaging the private sector in the era of the Sendai Framework. *Progress in Disaster Science*, 2, 100020. <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2019.100020>
- Ammad Ud Din, M., & Boppana, L. K. T. (2020). An update on the 2019-nCoV outbreak. *American Journal of Infection Control*, 48(6), 713. <https://doi.org/10.1016/j.ajic.2020.01.023>
- Badan Pusat Statistik. (2021). Ekonomi Indonesia 2020 Turun Sebesar 2,07 Persen. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/02/05/1811/ekonomi-indonesia-2020-turun-sebesar-2-07-persen--c-to-c-.html>
- Cutter, S. L., Burton, C. G., & Emrich, C. T. (2010). Disaster Resilience Indicators for Benchmarking Baseline Conditions. *Journal of Homeland Security and Emergency Management*, 7(1). <https://doi.org/10.2202/1547-7355.1732>
- Dewi Amaliah. (2020). Resiliensi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid 19 Dewi Amaliah Nafiati Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pancasakti Tegal Endang Sri Mulyani Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta. *Utilitas*, 6(2), 1–8.
- Grotberg, E. H. (2003). Resilience for today: Gaining strength from adversity. Westport: Praeger Publisher
- Kementerian Kesehatan. (2020). Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK.01.07/Menkes/413/2020 tentang Pedoman Pencegahan dan Pengendalian Coronavirus Disease 2019 (COVID-19).
- Kementerian Kesehatan. (2020). Info Corona Virus Archives » Info Infeksi Emerging Kementerian Kesehatan RI. Info Infeksi Emerging Kementerian Kesehatan RI. <https://covid19.kemkes.go.id/category/situasi-infeksi-emerging/info-corona-virus/>
- Kementerian Kesehatan. (2020). Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor HK.01.07/Menkes/413/2020 tentang Pedoman Pencegahan dan Pengendalian Coronavirus Disease (COVID-19). Kementerian Kesehatan.
- Lawaherilla, N.C., G.M. Pentury., V.E.Huwae., & T.V. Pattimahu. (2021). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19 di Jemaat GPM Bethel Kota Ambon. *Community Development Journal*. 2(3). 1064-1068
- Lazuardi, M., & Triadi, M.S. (2015). Rencana Pengembangan Kuiner nasional 2015-2019. PT.Republik Solusi.
- Luthans, F. 2002. The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior. *Journal of Organization Behavior*. 23(6). 695-706
- Mariyati, L. I., & Chomsyatun, I. (2016). Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan di Sidoarjo. *Seminar Nasional Dan Call for Paper "Comunity Psychology" Sebuah Kontribusi Psikologi Menuju Masyarakat Berdaya Dan Sejahtera*, 216–231. <http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/PROGI/article/download/Mac/2477>
- Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif, Kulitatif dan R & D. Bandung: Alfabet
- Suharto, E. (2009). Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia. Bandung. Alfabeta

- Sujarweni, V.W. & L.R. Utami. 2015. Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*. 22(1). 11-24.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah
- Wolin, S. 1999. Project Resiliensi. <http://projectresilience.com/2008/11/res-asbahavior.htm>
- World Health Organization. (2021). *WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard*.
World Health Organization. <https://covid19.who.int>
- World Health Organization. (2021). *Emergencies preparedness, response. Pneumonia of unknown origin – China. Disease outbreak news*. 5 January, Accessed 12 Jan 2021.
Available at: <https://www.who.int/csr/don/05-january-2021-pneumonia-of-unknown-cause-china/en/>