



# Analisis pendapatan dan laba sebelum dan selama pandemi Covid-19

Section:  
Business management

Aden Apandi\*, Ginanjar Syamsuar, Sumitro

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta, Jakarta, Indonesia

## Abstract

The COVID-19 pandemic has significantly impacted various business sectors, including small, medium, and large industries. This study aims to analyze the differences in revenue and profit before and during the pandemic. The method used is descriptive quantitative, with a sample of 50 MSME respondents in Pulo Gadung. The data was tested using descriptive statistics with a normality test and Wilcoxon signed-rank test. The first study revealed no difference in revenue before and during the COVID-19 pandemic. In contrast, the second test indicated a difference in profit before and during the pandemic. The significant difference in profit before and during the pandemic highlights that while revenue may have remained stable, costs associated with operations, supply chain disruptions, or changes in consumer behavior likely affected profitability. These results suggest that businesses must reassess their cost structures and operational efficiencies to improve profit margins.

Received: 10/30/2023  
Revised: 6/6/2024  
Accepted: 6/27/2024  
Online: 6/30/2024

## Keywords:

Revenue, Profit, Covid-19

JRMB  
Jurnal Riset  
Manajemen dan Bisnis

Vol. 9, No. 1, 2024  
pp. 1-10

## Corresponding author

Aden Apandi

Email: [adenapandi@stei.ac.id](mailto:adenapandi@stei.ac.id)

© The Author(s) 2024

DOI: <https://doi.org/10.36407/jrmb.v9i1.1120>



CC BY: This license allows reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use.

## Abstrak

Dampak pandemi Covid-19 membuat banyak sektor usaha mengalami masa-masa sulit, baik pada industri kecil, menengah maupun besar, sehingga penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat perbedaan pendapatan, biaya pemasaran dan keuntungan sebelum dan selama pandemi COVID-19. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 50 responden UMKM di Pulo Gadung. Pengujian data menggunakan uji normalitas, dan uji peringkat bertanda Wilcoxon. Hasil penelitian pertama menunjukkan tidak ada perbedaan pendapatan sebelum dan selama pandemi covid-19., dan pengujian menunjukkan adanya perbedaan laba sebelum dan selama pandemi covid-19.

**Kata Kunci:** pendapatan, laba, covid-19

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu jenis usaha yang semakin banyak diberdayakan di masyarakat. UMKM dianggap sebagai aktor utama dalam perekonomian Indonesia, dengan banyak orang berpendapat bahwa masa depan pembangunan ekonomi negara ini bergantung pada kemampuan UMKM untuk berkembang secara aktif dan mandiri. Pada dasarnya, UMKM memiliki peluang besar untuk mendapatkan modal tambahan guna mengatasi permasalahan permodalan yang ada. Peluang ini terlihat dari berbagai fasilitas pembiayaan yang disediakan oleh pemerintah maupun lembaga keuangan seperti perbankan. Namun, pada kenyataannya, bank atau lembaga keuangan tersebut mensyaratkan laporan keuangan untuk menilai kelayakan usaha dalam memperoleh pembiayaan.

Dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia tidak bisa terlepas dari kegiatan jual beli, karena setiap individu memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi yang mungkin tidak dimiliki. Oleh karena itu, manusia memerlukan orang lain untuk memperoleh barang yang dibutuhkan, baik melalui barter atau jual beli. Sejak pandemi Covid-19 melanda beberapa negara termasuk Indonesia, terjadi penurunan transaksi jual beli secara tatap muka langsung. Untuk memutus rantai penyebaran virus Covid-19, pemerintah mengeluarkan peraturan yang mewajibkan masyarakat menerapkan protokol kesehatan dengan 5M: memakai masker, mencuci tangan, menjaga jarak, menjauhi kerumunan, dan mengurangi mobilitas. Selain itu, pemerintah juga menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Hal ini berdampak pada penurunan pendapatan masyarakat, termasuk para pelaku UMKM. Pembatasan aktivitas manusia tentunya berdampak negatif besar pada semua aspek kehidupan, termasuk sosial, ekonomi, dan budaya. Di bidang ekonomi, banyak pelaku usaha mengalami penurunan penjualan dan pendapatan, bahkan ada yang terpaksa menutup usaha mereka. Penurunan penjualan dan pendapatan terutama dialami oleh pelaku usaha yang menjalankan bisnisnya secara offline, karena jumlah pembeli yang datang ke toko mereka menurun.

Sembilan dari sepuluh UMKM di Indonesia mengalami penurunan permintaan terhadap produk mereka selama pandemi Covid-19. Lebih dari 80% mencatat keuntungan yang lebih rendah. UMKM adalah mesin ekonomi dan penyedia lapangan kerja di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Oleh karena itu, terdapat hubungan yang kuat antara sektor UMKM dan pertumbuhan ekonomi global. Survei yang dilakukan oleh United Nations Development Programme (UNDP) dan Lembaga Penelitian Ekonomi dan Sosial (LPEM) Universitas Indonesia terhadap 1.180 UMKM di 15 provinsi di Indonesia pada Juli hingga Agustus 2020, menggunakan wawancara mendalam dan diskusi kelompok, menemukan bahwa sekitar 44% UMKM beralih ke platform online untuk menjual produk mereka melalui e-commerce. Media sosial, terutama Instagram, dipenuhi oleh

wirausahawan muda dan mandiri yang menjual produk inovatif mereka, mulai dari pakaian rumah hingga makanan (Warta Ekonomi. 2021, Survei 80 UMKM Alami Penurunan Pendapatan Selama Pandemi).

Penggunaan teknologi dalam perusahaan bertujuan untuk mempermudah operasional dan meningkatkan efisiensi biaya. Salah satu penerapan teknologi dalam perusahaan adalah di bidang pemasaran. Dahulu, seseorang yang ingin menjual barang dagangannya akan memasarkan dengan cara konvensional seperti membuka toko fisik, menyebarkan brosur kepada calon pembeli, atau mengadakan pameran produk di tempat ramai dengan harapan calon pembeli datang. Metode ini bukanlah buruk, namun memiliki beberapa kelemahan, seperti biaya pemasaran yang tinggi dan jangkauan yang terbatas dalam menarik calon pembeli. Dengan pemasaran digital, jangkauan pemasaran dapat menjadi lebih luas dibandingkan dengan teknik pemasaran konvensional. Dengan maraknya penggunaan *platform* jual-beli *online* di masa pandemi *covid-19* saat ini dan sejauh mana penggunaan *platform* jual-beli *online* dapat membuat UMKM bertahan dan mungkin untuk mengurangi biaya pemasaran, meningkatkan pendapatan, serta laba dapat dianggap sebagai sebuah fenomena dalam bidang ekonomi.

Penelitian yang dilakukan oleh Sekaranti & Juliarto (2022) menyatakan bahwa praktik manajemen laba selama pandemi Covid-19 tidak lebih besar dibandingkan sebelum pandemi Covid-19. Penelitian Mayasari et al. (2019) menyatakan terdapat perbedaan perubahan laba sebelum pandemi COVID-19 dan pada saat pandemi COVID-19 pada Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Selanjutnya penelitian dari Astuti et al. (2022) menyatakan bahwa kemunculan pandemi covid-19 sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan para pelaku UMKM khususnya pada UMKM Industri Tahu dan Tempe yang ada di Kecamatan Masbagik. Penelitian lain yang dilakukan oleh Harianto & Kholila (2021) menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara produktivitas, penerimaan, pendapatan, dan R/C atas biaya tunai dan biaya total usahatani mangga sebelum dan selama pandemi covid-19.

Penelitian-penelitian sebelumnya telah banyak membahas dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan dan laba dalam berbagai sektor. Namun, ada beberapa area yang masih kurang mendapat perhatian diantaranya yang pertama yaitu kurangnya penelitian longitudinal di mana sebagian besar penelitian yang ada cenderung bersifat *cross sectional* dan tidak cukup mengkaji perubahan pendapatan dan laba dalam jangka panjang. Studi longitudinal yang mencakup periode sebelum, selama, dan setelah pandemi masih sangat terbatas. Kedua adalah kurangnya penelitian spesifik per sektor, banyak penelitian sebelumnya menggabungkan berbagai sektor ekonomi, sehingga sulit untuk memahami dampak spesifik pandemi terhadap sektor tertentu. Sehingga pada penelitian ini akan melakukan analisis mendalam terhadap sektor konveksi yang masih diperlukan. Hal ini menjadi alasan dan tujuan yang mendasar untuk dilakukannya kajian dan penelitian. Agar penelitian ini memiliki tolak ukur yang jelas, maka akan dilakukan pembahasan dan analisis tentang pendapatan dan laba sebelum dan selama pandemi covid-19.

Penelitian ini diharapkan akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana pandemi Covid-19 mempengaruhi pendapatan dan laba perusahaan. Para pembaca akan mendapatkan wawasan mengenai dinamika ekonomi selama krisis kesehatan global ini. Selain itu juga bagi para pengusaha dan manajer dapat menggunakan temuan penelitian ini untuk membuat keputusan yang lebih informasional. Mereka bisa mengidentifikasi strategi yang berhasil dan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan selama pandemi, sehingga dapat merencanakan langkah-langkah untuk menghadapi situasi serupa di masa depan.

## KERANGKA TEORITIS DAN HIPOTESIS

### UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Definisi UMKM menurut Undang-Undang yang mengatur tentang UMKM yaitu UU No. 20/2008, UMKM dijelaskan sebagai: “perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”. Berdasarkan asset dan omzetnya UMKM dibagi dalam beberapa tingkatan atau kriteria, yaitu:

Tabel 1.

*Kriteria UMKM di Indonesia*

	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta – Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta – Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber: UU No. 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

### Bidang Usaha Konveksi dalam UMKM

Secara umum bidang usaha UMKM dibagi menjadi dua kelompok besar yaitu Pertanian dan non-Pertanian. Bidang usaha konveksi termasuk dalam bidang industri pengolahan, yaitu mengubah bentuk kain menjadi berbagai jenis pakaian.

### Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan suatu perusahaan, karena besar kecilnya pendapatan yang dihasilkan akan mempengaruhi tingkat laba yang didapatkan perusahaan tersebut. Menurut Kartikahadi et al. (2012:186) pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Sedangkan Martani et al. (2016:204) menyebutkan definisi penghasilan dan pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), dividen (*dividend*), dan royalti (*royalty*).

Berdasarkan berbagai definisi-definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapatkan atas jasa yang diberikan oleh perusahaan meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan dalam rangka meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

### Indikator Pendapatan

Pendapatan sebagai unsur kedua yang akan dikaji kaitanya dengan penggunaan *platform* jual-beli *online* harus memiliki indikator yang jelas. Menurut Kuswadi (2008:45) ada beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai indikator dalam menentukan pendapatan yaitu:

1. Modal usaha. Modal usaha merupakan sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini dapat berupa uang dan juga tenaga atau keahlian.
2. Lama usaha. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil daripada penjualan.
3. Jam kerja pedagang. Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya didapatkan.

Menurut Greuning (2013:289) menyebutkan bahwa pendapatan dapat berasal dari beberapa sumber, diantaranya adalah penjualan barang, pemberian jasa, penggunaan aset entitas oleh entitas lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen. Berdasarkan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa kegiatan normal perusahaan seperti penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan akan mendatangkan hasil yang disebut pendapatan. Adapun pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan disebut hasil non operasi. Bunga dan deviden merupakan contoh pendapatan non operasi biasanya dimasukkan ke dalam pendapatan lain-lain.

### Laba

Unsur kedua yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah laba yang kaitannya dengan penggunaan *platform* jual-beli *online*. Mendapatkan keuntungan atau laba sebanyak-banyaknya merupakan tujuan dari setiap perusahaan. Secara sederhana Kuswadi (2008:46) mendefinisikan laba (rugi) adalah pendapatan dikurangi seluruh beban/biaya yang telah dikeluarkan. Sedangkan menurut Soemarso (2010) definisi laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, maka selisihnya disebut rugi.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi/pendapatan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi. Indikator laba bersih yang dikemukakan oleh Putra (2017:185) adalah:  $Laba\ Bersih = Pendapatan - Beban$ . Dimana penjelasan dari rumus di atas menurut Sujarweni (2017:27) yaitu:

1. Pendapatan, adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang berasal dari penjualan barang atau jasa pada satu periode akuntansi. Umumnya pendapatan untuk perusahaan manufaktur dan dagang menggunakan istilah "penjualan".
2. Beban, adalah biaya yang dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan satu periode.

## METODE

Penelitian ini dirancang sebagai penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif. Pendekatan kuantitatif menurut Arikunto (2013:27) banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta hasilnya. Sedangkan menurut Bungin

(2015:48-49) penelitian deskriptif kuantitatif adalah metoda yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan, atau meringkaskan berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebagaimana adanya yang dapat dipotret, diwawancara, diobservasi, serta yang dapat diungkapkan melalui bahan-bahan dokumenter.

### Sampel dan Teknik Sampling.

Populasi dalam penelitian ini adalah para pelaku bisnis UMKM bidang konveksi yang berada di Kawasan PIK Jakarta Timur. Berdasarkan data yang diperoleh dari buku daftar peserta UMKM PIK Pulogadung jumlah dari pelaku usaha konveksi sebanyak 57 unit. Jenis pengambilan sampel yang dipilih dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. Metode penyampelan *purposive sampling* yaitu metode penyampelan dengan berdasarkan kriteria atau pertimbangan tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian (Chandrarin, 2017:127). Sehingga yang menjadi kriteria sampel adalah pemilik atau pelaku usaha yang bersedia memberikan informasi dan data yang dibutuhkan untuk mendukung penelitian ini. Berdasarkan kriteria sampel yang telah ditentukan maka jumlah sampel yang digunakan berjumlah 50 orang responden.

### Uji Hipotesis

Teknik analisis data dengan menggunakan *software SPSS 26.0* untuk mengolah data variabel dalam penelitian ini adalah statistik deskriptif, uji normalitas dan uji beda rata-rata, yang digunakan dalam uji beda rata-rata adalah wilcoxon signed rank test.

## HASIL DAN DISKUSI

### Uji Normalitas

Uji normalitas ini digunakan untuk mengetahui apakah data tersebut terdistribusi secara normal atau tidak. Jika nilai signifikansi lebih besar ( $>$ ) dari 0,05 maka data tersebut terdistribusi normal, tetapi jika nilai signifikansi lebih kecil ( $<$ ) dari 0,05 maka data tersebut tidak terdistribusi secara normal. Berikut ini merupakan uji normalitas untuk setiap variabel.

Tabel 2.

*Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov*

		Pendapatan_Sebelum	Pendapatan_Selama
N		50	50
Asymp. Sig. (2-tailed)	Sig.	,000 <sup>c</sup>	,000 <sup>c</sup>
		Laba_Sebelum	Laba_Selama
N		50	50
Asymp. Sig. (2-tailed)	Sig.	,000 <sup>c</sup>	,000 <sup>c</sup>

Sumber: Hasil Olahdata SPSS Versi 26.0

Berdasarkan tabel 2, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel pendapatan dan variabel laba sebelum dan selama pandemi covid-19 sebesar  $0,000 < 0,05$ . Dari nilai signifikansi tersebut diketahui bahwa data variabel pendapatan dan laba tidak terdistribusi secara normal. Sehingga langkah selanjutnya harus dilakukan uji Wilcoxon.

### Uji Wilcoxon

Uji Wilcoxon adalah uji yang dipergunakan untuk menguji perbedaan dua sampel yang saling berkorelasi tetapi tidak memenuhi asumsi normalitas. Berikut ini merupakan hasil uji wilcoxon untuk setiap variabel.

Tabel 3.

*Hasil Uji Wilcoxon*

Variabel	Median (IQR)	Z Statistics	P-Value
Pendapatan_Sebelum	16.00 (4.00)	-1.397 <sup>b</sup>	0.162
Pendapatan_Selama	12.00 (3.00)		
Laba_Sebelum	16.00 (4.00)	-2.214 <sup>b</sup>	0.027
Laba_Selama	12.00 (3.00)		

Sumber: Hasil Olahdata SPSS Versi 26.0

Berdasarkan Tabel 3, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel pendapatan sebesar 0,162. Dikarenakan nilai signifikansi sebesar 0.162 yang berarti  $> 0.05$ , Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan pendapatan sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan bahwa tidak terdapat perbedaan pendapatan sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Sehingga hipotesis pertama yang diajukan ditolak ( $H_1$  ditolak). Ini mengindikasikan bahwa selama terjadinya pandemi covid-19 tidak mempengaruhi perubahan pendapatan bagi para pelaku usaha konveksi walaupun dengan adanya peningkatan volume penjualan yang dilakukan secara online. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha harus tetap melakukan beberapa langkah yang harus diperhatikan di antaranya yaitu mengoptimalkan platform e-commerce, seperti menggunakan platform e-commerce yang tepat dan efisien sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan. Selanjutnya usaha konveksi harus memastikan bahwa produk yang ditawarkan mudah diakses oleh konsumen secara online. Langkah kedua yaitu meningkatkan pemasaran digital seperti menggunakan media sosial, dan iklan berbayar yang dapat meningkatkan visibilitas produk. Platform seperti Instagram, Facebook, dan Google Ads yang bisa digunakan untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Langkah ketiga adalah tetap menjaga kualitas produk agar pelanggan merasa puas dan mau kembali membeli, dengan adanya testimoni positif dan ulasan yang baik dari pelanggan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen lainnya. Langkah selanjutnya adalah melakukan diversifikasi produk dengan mengembangkan berbagai jenis produk yang relevan sesuai kebutuhan konsumen selama pandemi, seperti masker kain, baju rumahan, atau pakaian santai, yang dapat menarik lebih banyak pembeli.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Damayanti (2022) yang menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan pendapatan petani pemilik penggarap dan petani penyakap di Desa Pelabuhan. Akan tetapi tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Kurnia et al. (2019) yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan usahatani minapadi dengan usaha tani konvensional. Selanjutnya didukung oleh Astuti et al. (2022) yang menyatakan bahwa kemunculan pandemi covid-19 sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan para pelaku UMKM khususnya pada UMKM Industri Tahu dan Tempe yang ada di Kecamatan Masbagik. Penelitian lain yang dilakukan oleh Harianto & Kholila (2021) menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara produktivitas, penerimaan, pendapatan, dan R/C atas biaya tunai dan biaya total usahatani mangga sebelum dan selama pandemi covid-19.

Berdasarkan Tabel 3, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel laba sebesar 0.027. Dikarenakan nilai signifikansi sebesar 0.027 yang berarti  $< 0.05$ , Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan laba sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Sehingga hipotesis kedua yang diajukan diterima ( $H_2$  diterima). Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan bahwa terdapat perbedaan laba sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Hal ini mengindikasikan bahwa selama terjadinya pandemi covid-19 dapat mempengaruhi perubahan laba bagi para pelaku usaha konveksi walaupun dengan adanya peningkatan volume penjualan yang dilakukan secara online serta dengan adanya pengurangan biaya. Hal ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha harus tetap melakukan beberapa langkah yang harus diperhatikan di antaranya ialah mengidentifikasi dan mengurangi biaya yang tidak perlu dalam proses produksi dan operasional seperti mengurangi penggunaan energi, mengelola inventaris dengan lebih baik, dan menggunakan teknologi untuk otomatisasi proses. Selanjutnya bernegosiasi dengan para pemasok untuk mendapatkan bahan baku dengan harga lebih rendah atau syarat pembayaran yang lebih menguntungkan. Bisa juga mencari pemasok alternatif yang menawarkan harga lebih kompetitif. Langkah kedua adalah adanya pengembangan produk baru yang menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar selama pandemi, seperti memproduksi masker, pakaian rumahan, atau produk kesehatan. Serta dengan penambahan lini produk di mana caranya adalah menambah variasi produk yang ditawarkan untuk menarik lebih banyak segmen pasar dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Langkah selanjutnya adalah melakukan strategi digital marketing yang akan meningkatkan kehadiran online melalui media sosial, dan iklan berbayar. Penggunaan influencer dan kolaborasi dengan blogger untuk promosi produk juga bisa sangat efektif dilakukan. Serta optimisasi e-commerce dengan cara memanfaatkan platform e-commerce dengan maksimal, termasuk memanfaatkan fitur promosi dan diskon yang ditawarkan oleh platform tersebut.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sekaranti & Juliarto (2022) yang menyatakan bahwa praktik manajemen laba selama pandemi Covid-19 tidak lebih besar dibandingkan sebelum pandemi Covid-19. Serta didukung oleh penelitian Mayasari et al. (2019) yang menyatakan terdapat perbedaan perubahan laba sebelum pandemi COVID-19 dan pada saat pandemi COVID-19 pada Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Akan tetapi tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Damayanti (2022) yang menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan laba petani pemilik penggarap dan petani penyakap di Desa Pelabuhan. Juga bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kurnia et al. (2019) yang menyatakan tidak ada perbedaan signifikan antara keuntungan minapadi dengan usaha tani konvensional.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis beserta interpretasi hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan pendapatan sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Dan terdapat perbedaan laba sebelum pandemi covid-19 dan selama pandemi covid-19. Penelitian ini memiliki keterbatasan terutama pada variabel yang digunakan dalam penelitian hanya 2 variabel saja yang diteliti. Penelitian selanjutnya dapat menambah variabel lain yang dapat diteliti pada bidang konveksi variabel yang dapat mempengaruhi ketika terjadinya covid-19, sehingga dapat menambah pengetahuan yang lebih luas dan memperoleh hasil yang lebih komprehensif.

## REFERENSI

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Astuti, Y., Pusparini, H., & Mariadi, Y. (2022). Analisis Pengaruh Pandemi Covid-19 terhadap Tingkat Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM Lombok Timur). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 110–116.
- Bungin, B. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Rajawali Pers.
- Chandrarini, G. (2017). *Metode Riset Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. Salemba Empat.
- Damayanti. (2022). Analisis Perbandingan Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Padi (*Oryza Sativa*) Petani Pemilik Penggarap dan Petani Penyakap (Studi Kasus di Desa Pelabuhan Dalam Kecamatan Pemulutan Kabupaten Ogan Ilir). *Jurnal Ilmu Pertanian Agronitas*, 4(1).
- Greuning, H. Van. (2013). *International Financial Reporting Standards: Sebuah Panduan Praktis*. Salemba Empat.
- Harianto, & Kholila, S. (2021). Analisis Pendapatan dan Efisiensi Usahatani Mangga Sebelum dan Selama Pandemi Covid-19 di Desa Kerep, Kabupaten Rembang. *Undergraduate Thesis*.
- Kartikahadi, H., Sinaga, R. U., Leo, L., Syamsul, M., Siregar, S. V., & Wahyuni, E. T. (2012). *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS* (Buku 2 Edisi). Salemba Empat.
- Kurnia, I. M., Wahyuni, S., & Usman, Y. (2019). Analisis Perbandingan Pendapatan dan Keuntungan Usaha Tani Minapadi dengan Padi Konvensional di Nagari Talang Maur Kecamatan Mungka Kabupaten Lima Puluh Kota. *JOSETA: Journal of Socio-Economics on Tropical Agriculture*, 1(1), 18–27. <https://doi.org/10.25077/joseta.v1i1.6>
- Kuswadi. (2008). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. PT Elex Media Komputindo.
- Martani, D., Siregar, S. V., Wardhani, R., Farahmita, A., Tanujaya, E., & Hidayat, T. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat.
- Mayasari, Soegianto, E., & Kulsum, U. (2019). *Analisis Perbandingan Pertumbuhan Laba Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19*. 1–6.
- Putra, A. (2017). *Manajemen Keuangan*. Deepublish.
- Sekaranti, N. A., & Juliarto, A. (2022). Analisis Manajemen Laba Dan Relevansi Nilai Laba Sebelum Dan Selama Pandemi Covid-19. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 11(4), 1–15. <http://ejournal-sl.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Soemarso, S. R. (2010). *Akuntansi: Suatu Pengantar, Cetakan Keempat*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Pustaka Baru Press.
- Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

## Declarations

### Funding

The authors received no financial support for the research and publication of this article.

### Conflicts of interest/ Competing interests:

The authors have no conflicts of interest to declare that are relevant to the content of this article.

### Data, Materials and/or Code Availability:

Data sharing is not applicable to this article as no new data were created or analyzed in this study.

How to cite this Article

Apandi, A., Syamsuar, G., & Sumitro, S. (2024). Analisis Pendapatan dan Laba Sebelum dan Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 9(1), 1-10.  
<https://doi.org/10.36407/jrmb.v9i1.1120>