

## PERKEMBANGAN BISNIS PADA BEBERAPA PELAKU UKM (USAHA MIKRO KECIL) MITRA LPPM UNTAG SURABAYA PASCA PANDEMI COVID-19

Sri Andayani<sup>1</sup>, Ayun Maduwinarti<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>ADBIS FISIP Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

E-mail : sri@untag-sby.co.id

Received : June 19<sup>th</sup> 2022 | Revised : Aug 04<sup>th</sup> 2022 | Accepted : Sep 25<sup>th</sup> 2022

### Abstrak

Dampak Pandemi Covid 19 sangat berpengaruh pada berbagai sector perekonomian nasional, termasuk terhadap keberadaan pelaku UMKM. Berdasarkan penelitian yang kita lakukan (Ayun Madu Winarti dan Sri Andayani 2020). Hasil survey kami, hasilnya menyatakan Covid-19 dampaknya luar biasa bagi perkembangan UMK mitra, penjualan untuk produk mengalami penurunan antara 70% sampai 100 %. Semua UMK memaksimalkan penjualan online dengan menggunakan media sosial seperti FB, Instagram, WhatsApp. Identifikasi masalah pada penelitian ini Bagaimana Perkembangan Bisnis pada UMK sebagian dari Mitra LPPM Untag Surabaya dalam kondisi Pasca Pandemi Covid 19 ?. Tujuan Kajian ini ntuk mengetahui perkembangan aktifitas kegiatan UMK dari sebagian Mitra UMK, LPPM Untag Surabaya pada masa Pasca Pandemi Covid 19 . Sampel dalam penelitian ini adalah UMK batik teyeng, Kartini Handicraft, Kanta Kraft, Esm Collection kreasi daur ulang kertas semen, UMK Krupuk Kasava, UMK Nikmat,, UMK Sambel Pecel Mbakti. Berdasarkan pembahasan yang sudah diuraikan maka kesimpulan dari perkembangan usaha UMK mitra Untag Surabaya adalah secara perlahan usaha bisnisnya terus mulai berjalan namun perkembangannya masih belum sangat besar, terutama produk yang bukan makanan dan minuman. Kedua secara keseluruhan UMK Mitra melakukan kegiatan pemasaran via media sosial dan tergabung dalam market place, sedangkan untuk produk makanan mulai menggeliat, sedangkan produk sambel pecel “Mbak Ti “ sejak pandemi covid 19 tidak mengalami penurunan dan Sesudah pandemi malah pasarnya semakin meluas di luar pulau Jawa

**Kata Kunci :** Usaha Mikro Kecil, Mitra LPPM Untag Surabaya, Pasca Pandemi Covid 19,



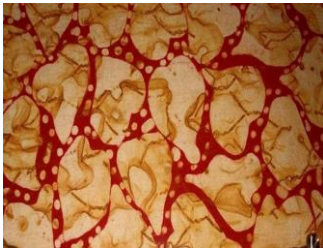
### PENDAHULUAN

Dampak Pandemi Covid 19 sangat berpengaruh pada berbagai sector perekonomian nasional, termasuk terhadap keberadaan pelaku UMKM. Sejak tgl 16/3/2020 Kementerian Koperasi dan UKM membuka saluran pengaduan (hotline) melalui Call Center pada jam operasional Senin–Jumat, pukul 08.00–15.00 WIB. Call Center ini berfungsi untuk mengetahui kondisi usaha para Pelaku Koperasi dan UMKM yang terdampak wabah virus corona. Dari Call Center mendapatkan beragam laporan dari pelaku UMKM. Ada yang mengeluhkan terjadi penurunan permintaan, ada yang tidak berani membuka usahanya karena takut

masyarakat berinteraksi langsung, ada yang distribusi barang terganggu dan berbagai keluhan lainnya. Demikian juga pada UMK Mitra Kami, berdasarkan penelitian yang kita lakukan ( Ayun Madu Winarti dan Sri Andayani 2020). Hasil survey kami, hasilnya menyatakan Covid-19 dampaknya luar biasa bagi perkembangan UMK mitra, penjualan untuk produk mengalami penurunan antara 70 sampai 100 % . Semua UMK memaksimalkan penjualan online dengan menggunakan media sosial seperti FB, Instagram, WhatsApp. Penelitian kami dengan Judul dampak Virus Covid 19 terhadap perkembangan usaha UMK Mitra LPPM Untag Surabaya. UKM

Mitra yang disurvei pada saat itu ada 7 UMK adalah sebagai berikut :

**Tabel 1. Batik Teyeng**

Nama Usaha	:	BATIK TEYENG
Nama Pemilik	:	Bapak Firman Hidayat
Alamat Usaha	:	Jl. Wisma Tengger VI/ No. 33 Surabaya
Jenis usaha	:	Batik Tulis teyengKain batik teyeng tulis, Kain batik teyeng cap, Baju seragam dengan motif teyeng (berdasarkan pesanan) dan Syal batik
Produk	:	  

Sumber : UMKM Batik Teyeng (2022)

**Tabel 2. Kartini Handicraft**

Nama Usaha	:	KARTINI HANDICRAFT
Nama Pemilik	:	Ibu Kartini Hari Asih
Alamat Usaha	:	Jln Kedurus 4 C Surabaya
Jenis usaha	:	Handicraft bahan dari kain Perca , Tas bordir aplikasi. Dompot bordir aplikasi, Tas aplikasi timbul, Dompot aplikasi timbul
Produk	:	 

Sumber : Kartini Handicraft (2022)

**Tabel 3. Kanta Kraft**

Nama Usaha	:	Kanta Kraft
Nama Pemilik	:	Bapak Ahmadi ( Ucil) Penyandang difabel
Alamat Usaha	:	Jln Kandangan Surabaya
Jenis usaha	:	Tas, Dompot, Serbet Gantung, Kotak pensil, Tempat HP
Produk	:	

Sumber : Kanta Kraft (2022)

**Tabel 4. ESM Collection Kreasi Daur Ulang Kertas Semen**

Nama Usaha	:	ESM Collection Kreasi Daur Ulang Kertas Semen
Nama Pemilik	:	Ermin Setiyawati
Alamat Usaha	:	Semolowaru Elok Surabaya
Jenis usaha	:	Tas, dompet, Payung
Produk	:	

Sumber : ESM Collection (2022)

**Tabel 5 Krupuk Kasava**

Nama Usaha	: ESM Collection Kreasi Daur Ulang Kertas Semen
Nama Pemilik	: Ibu Arik Agustiani
Alamat Usaha	: Kota Mojokerto
Jenis usaha	: Krupuk Cassava, tersedia 4 rasa: Pedas manis, Ebi, Nanas dan Bawang, Baik mentah maupun matang 2. Krupuk jagung
Produk	: <div style="text-align: center;">      </div>

Sumber : Krupuk Kasava (2022)

**Tabel 7. SAMBEL PECEL “MBAK TI “**

Nama Usaha	: Sambel Pecel “Mbak Ti
Nama Pemilik	: Budi Handayani
Alamat Usaha	: Kelurahan Betet Kecamatan Pesantren Kota Kediri
Jenis usaha	: Sambel Pecel dengan rasa Pedas
Produk	: <div style="text-align: center;">      </div>



--	--

Sumber : Sambel Pecel Mbak “TI”(2022)

Berdasarkan identifikasi dari berbagai UMK Mitra kami, pada masa pandemi semua UMK tersebut mengalami permasalahan penurunan omset penjualan mengalami penurunan drastis terutama produk handikraft sekitar 75 % sampai dengan 90 % . sementara kalau produk makanan mengalami penurunan sekitar 40 % sampai dengan 70 % . Permasalahan yang lain juga banyak muncul diantaranya meliburkan Karyawannya, produksinya juga tersendat karena pasokan bahan baku dll. Solusi yang mereka lakukan, semua UMK memaksimalkan penjualan online dengan menggunakan media sosial seperti FB, Instagram, WhatsApp. Sebagian besar UMK mitra LPPM mengalihkan usaha mereka dengan usaha membuat masker, makanan dan menerima order di luar usaha biasanya. Berdasarkan identifikasi masalah pada sebagian UKM Mitra LPPM UNTAG Surabaya, Permasalahan yang disampaikan sebagai berikut : Bagaimana Perkembangan Bisnis pada UMK sebagian dari Mitra LPPM Untag Surabaya dalam kondisi Pasca Pandemi Covid 19 ?. Adapun tujuan dari kajian ini adalah untuk mengetahui perkembangan aktifitas kegiatan UMK dari sebagian Mitra UMK, LPPM Untag Surabaya pada masa Pasca Pandemi Covid 19 .

## **LANDASAN TEORI**

### **Usaha Mikro**

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut UU No. 20 Tahun 2008 adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

### **Ciri-Ciri Usaha Mikro**

- a. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dpt berganti;
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha; Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- d. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- e. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- f. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

### **Usaha Kecil**

Usaha Kecil sebagaimana dimaksud menurut UU No. 20 Tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 ( lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

### Ciri-Ciri Usaha Kecil

- a. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- b. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- d. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- e. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dlm berwira usaha;
- f. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- g. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.

### Era Disrupsi Dan Perkembangan Bisnis Pelaku UMK Pasca Pandemi Covid 19

Menurunnya perekonomian karena pandemi COVID 19 turut serta berdampak pada penurunan daya beli masyarakat sehingga tidak sedikit pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) putar otak mengakali usahanya agar tetap berjalan, baik dengan beralih ke usaha lain maupun bertahan dengan yang ada. Disisi lain, pandemi ini memberikan pelajaran penting, bahwa transformasi digitalisasi merupakan sesuatu hal yang mutlak dan suka tidak suka, mau tidak mau. Pelaku UMK kita harus mampu beralih dari offline menuju online. Saat ini banyak pelaku usaha yang berubah mindset-nya, dari yang sebelumnya berjualan secara tradisional/marketing offline menjadi berjualan online dengan menggunakan internet. Dalam tulisan HANA LESTARI ada 7 (tujuh) manfaat penggunaan Teknologi informasi dan Komunikasi (TIK) dalam bisnis online:

1)Memperlancar komunikasi 2) Menarik konsumen 3)Efektivitas biaya 4) Menjembatani kesenjangan budaya 5) Berbisnis 24 Jam 6) Membuka lapangan kerja baru, karena butuh Web desainer,juga memerlukan *programmer* dan *hardware* dan *software* developer agar dapat beroperasi dengan maksimal.7) Memberikan pengetahuan dan sumber informasi. Peran Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) bagi layanan bisnis antara lain : 1)Untuk meningkatkan layanan bisnis, 2.Mempermudah cara berkomunikasi 3.Aplikasi bisnis yang lebih efektif 4.Mengoptimalkan interaksi perusahaan dengan pelanggan ( Sumber : BKPSDMD, 20 Des 2021).

UMK yang mampu bertahan di era disrupsi adalah UMK yang telah memanfaatkan teknologi informasi dalam kegiatan usahanya. Disrupsi adalah sebuah era di mana terjadinya inovasi dan perubahan secara besar-besaran dan secara fundamental mengubah semua sistem, tatanan dan *landscape* yang ada ke cara-cara baru. Alasan pertama terciptanya derupsi yakni bisa dilihat dari perubahan yang terjadi langsung pada bagian mode bisnis, sehingga mereka yang tidak menggunakan cara tersebut akan keluar dari ekosistem dan akibatnya pemain yang masih menggunakan cara dan sistem yang lama akan kalah dalam persaingan. ( Reporter& Editor, S.Dian Andrianto tempo.co). Dengan kondisi seperti ini, maka cara menghadapi era disrupsi dalam bisnis yaitu : a) Meningkatkan kualitas SDM karena SDM merupakan modal dasar terpenting pada UMKM, kualitas SDM yang baik akan mudah menguasai teknologi -teknologi baru sehingga tidak kalah dengan Pesaing. b)Melakukan transformasi digital, UMKM yang telah memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produknya adalah UMKM yang mampu bertahan di era **disrupsi** saat ini. c) Berinovasi, inovasi adalah bagian terpenting dalam menciptakan

kemajuan teknologi, demikian juga pada UMKM tanpa inovasi dalam segala fungsi bisnis agar tetap dapat mempertahankan dan merebut pangsa pasarnya. Eriyanto dalam tulisannya menyampaikan **disrupsi** tidak hanya sekedar perubahan, tetapi perubahan besar yang mengubah tatanan. Ada dua karakteristik penting dari disrupsi. Pertama, perubahan itu sangat mendasar terkait dengan model bisnis. Perusahaan pemimpin pasar sebenarnya terus menerus melakukan inovasi, tetapi inovasi itu lebih ditujukan untuk mempertahankan pertumbuhan dan pasar. Sebaliknya perusahaan perusahaan baru menawarkan sebuah model bisnis baru yang berbeda dengan sebelumnya. (*journal ui.ac.id.jkmi, article*). Menurut Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, Renald Kasali, ada lima hal penting dalam disruption

- a. Disruption akan berakibat penghematan banyak biaya melalui proses bisnis yang menjadi lebih simpel.
- b. Disruption akan membuat kualitas apapun yang dihasilkannya lebih baik ketimbang yang sebelumnya.
- c. Disruption berpotensi menciptakan pasar baru, atau membuat mereka yang selama ini ter-eksklusi menjadi ter-inklusi. Membuat pasar yang selama ini tertutup menjadi terbuka.
- d. Disruption akan menghasilkan produk/jasa yang jauh lebih mudah diakses atau dijangkau oleh para penggunanya.
- e. Disruption membuat segala sesuatu kini menjadi serba smart. Lebih pintar, lebih menghemat

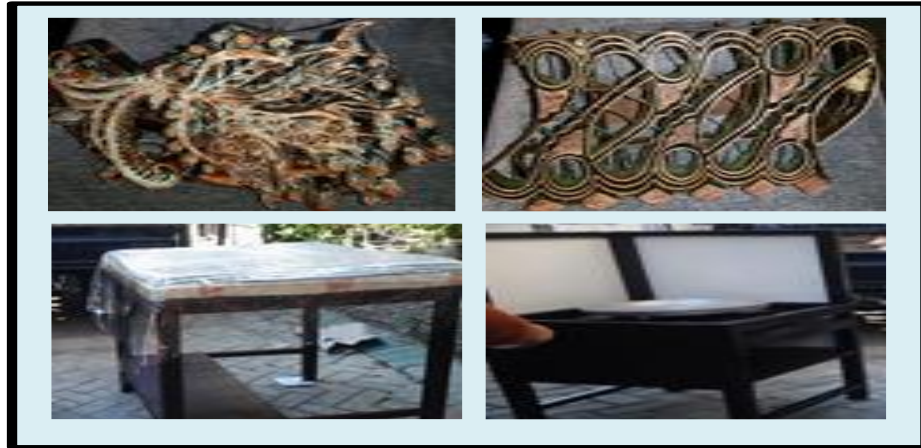
waktu dan lebih akurat. (Sumber : Referensi Kanal Informasi)

## PEMBAHASAN

Pada pelaku UMK (Usaha Mikro Kecil) mitra yang kami survey berkaitan dengan era disrupsi dan perkembangan bisnisnya dampak adanya pandemic Covid 19, sebanyak 7 Pelaku Usaha Mikro Kecil ( UMK ) yang menjadi mitra Penulis, mejadi mitra LPPM Untag Surabaya dari beberapa kegiatan Hibah baik Hibah PT, PKM Dikti dan Kegiatan IPTEKDA LIPI ( BRIN) yang kami ambil sebagai responden sebanyak 7 pelaku UMK sebagai berikut:

### UMK Batik Teyeng

- a. Dampak : Terjadi penurunan penjualan sampai 90 %, semua produk yang ada di Dekranas, Ken Park dan Jatim Park ditarik kembali, produksi macet .
- b. Solusi : Reseller produk lain dari aplikasi Reseller Dropship dan mengadakan Pelatihan shibori secara online, trending di *Marketplace* dari produk lain sepatu, tas , baju, memasarkan bahan pelatihan, sambilan kerja jadi SATPAM di kampung.
- c. Pasca Pandemi ( New Normal): Mulai terjadi peningkatan penjualan, sudah sering mengikuti pameran yang diadakan oleh Pemerintah maupun Swasta,tempat wisata seperti Kenpark sudah meminta Kembali untuk memamerkan dan memasarkan produknya, Promosi dan pemasaran di media sosial lebih dgencarkan termasuk di marketplace.
- d. Introdusir TTG TH 2014 dan pelatihan serta pendampingan PKM DIKTI



**Gambar 1. Introdusir TTG TH 2014 dan Pendampin PKM DIKTI**  
 Sumber : UMK Batik Teyeng

**UMK Kartini Bordir**

- a. Dampak : Pemasaran produk mengalami penurunan penjualan 75%. Menarik semua produk di outlet pemkot dan outlet yang lain.
- b. Solusi : Meningkatkan promosi melalui sosial media, Menjual produk baru dengan membuka restoran ikan bakar dan soto. Pekerja diliburkan dan masuk hanya bila ada pesanan, dan tidak menambah stok barang
- c. Pasca Pandemi ( New Normal): mengalami peningkatan sedikit demi sedikit , mulai banyak pesanan terutama untuk souvenir pengantin dan ulang tahun. Pemasaran melalui online terus ditingkatkan promosi melalui Face book digencarkan .
- d. Introdusir TTG dan Pendampingan TH 2015 Kegiatan PKM DIKTI



**Gambar 2 Introdusir TTG dan Pendampingan TH 2015 Kegiatan PKM DIKTI**  
 Sumber : UMK Kartini Bordir



### UMK Kanta Craft

- a. Dampak : Pemasaran produk mengalami penurunan penjualan 90%, Menarik semua produk di Outlet Pemerintah Kota Surabaya, Kebun Binatang Surabaya (KBS), PGS (Pusat Grosris Surabaya, Sentra UMK Dinas, BK3S, SIOLA hanya disisakan contoh produk
- b. Solusi : Membuat masker, Memanfaatkan media sosial untuk menjual produk secara online - Menerima jahitan, permak jahitan
- c. Pasca Pandemi ( New Normal) : Mulai bangkit lagi, tetapi sementara pindah ketempat usaha awal pada saat dianggakt sebagai tenaga kerja oleh bu Titik Winarti, Tiara Handycraft ( yang mengajarkan dan tenaga kerjanya kaum penyandang cacat ) di Sidosermo karena Istrinya yang membantu meninggal dunia.
- d. Introdusir TTG Mesin border dan Broser serta Poster Tahun 2019, PKM Hibah PT



Gambar 3. Introdusir TTG Mesin border dan Broser serta Poster Tahun 2019, PKM Hibah PT

Sumber : UMK Canta Craft

### ESM COLLECTION

- a. **Dampak** : Pemasaran produk hancur, mengalami penurunan penjualan 100%. - Tidak ada pameran yang bisa diikuti, Produk di outlet sebatas contoh saja
- b. Solusi : Tidak melakukan kegiatan produksi - Coba peluang desain payung
- c. Pasca Pandemi ( New Normal) : Pemasaran via on line ( market place ) dan sudah mulai ikut -ikut Pameran yang diadakan oleh Pemerintah maupun swasta, pada Bulan Juli 2022 ikut pameran di pulau Bali, dan menjadi Stand terbaik ( gambar dibawah)
- d. Introdusir TTG dan Etalase tempat tas, Mesin jahit dan Brosur serta Banner TH 2018, kegiatan PKM DIKTI



**Gambar 4. Introdusir TTG dan Etalase tempat tas, Mesin jahit dan Brosur serta Banner TH 2018, kegiatan PKM DIKTI**

Sumber : ESM Collection

#### Cassava Mojokerto

- a. Dampak : Pemasaran produk mengalami penurunan penjualan sd bulan Mei 50%, Juni sd September turun lagi sampai 70%, tidak bisa mengirim ke daerah lain dikarenakan adanya PSBB - Agen tidak ada yang order, Stok produk menumpuk.
- b. Solusi : Menggencarkan pemasaran melalui media sosial. Untuk membantu karyawan supaya tetap berproduksi maka kita mengurangi produksi dan tidak mem PHK. Melakukan penjualan hanya yang cassava matang.
- c. Pasca Pandemi (New Normal) : Usaha pelan – pelan mulai mengeliat, mulai memproduksi lagi, penjualan On line dan Market place tetap berjalan .
- d. TTG yang di introdusir Kegiatan IPTEKDA LIPI TH 2012-2013



**Gambar 5. TTG yang di introdusir Kegiatan IPTEKDA LIPI TH 2012-2013**

Sumber : Cassava Mojokerto

### **MK Nikmat Jombang**

- a. Dampak : Pemasaran produk mengalami penurunan penjualan 90%. Karena pasar ditutup maka semua produk yang dititipkan ditarik. Produk yang tidak laku rusak, berjamur sehingga banyak produk yang diberika ke keluarga dan tetangga. Pekerja sementara waktu diliburkan.
- b. Solusi : Memaksimalkan penjualan melalui online. Menjual produk lain, membuat sambal, kue basah. Menerima pesanan nasi kotak dan hantaran
- c. Pasca Pandemi ( New Normal) : Penjualan Produknya sudah mulai pulih , sudah mulai banyak pesanan terjadi peningkatan sekitar 30 sampai 50 %, karena sudah banyak orang punya gawe, dan penjualan online , marketplace juga mulai berjalan.
- d. Introdusir TTG dan pendampingan kagiatan IPTEKDA LIPI tahun 2016



**Gambar 6. Introdusir TTG dan pendampingan kagiatan IPTEKDA LIPI tahun 2016**

Sumber : MK Nikmat Jombang

### **UKM SAMBEL PECEL “MBAK TI”**

- a. Dampak : Pada saat pendemi Covid 19 Usaha sambel Pecel “Mbak TI” tidak mengalami dampak apapun, mitra kami dari Hibah PT ini TH 2020, Justru pada saat Pandemi terjadi peningkatan sekitar 50 sampai 70% dari semula, bahkan produk sambalnya banyak di krim ke luar negeri, seperti ke Dubai, Malaysia dan Hongkong.
- b. Solusi : Karena tidak berdampak pada masa pandemi, Produksinya semakin meningkat seiring Kita introdusir ( TTG) berupa alat penggorengan dan alat penghalus kacang tanah serta alat pengemas, pada saat itu pemasaran keluar negeri seperti, Dubai, Malaysia dan Hongkong terus berjalan, pemasaran via market place , dan pemasaran online .

- c. Pasca Pandemi (New Normal) : Sampai saat ini produksi dan penjualan semakin meningkat sampai dengan 100% karena pasarnya semakin meluas tidak hanya di Pulau Jawa tetapi sudah merambah ke berbagai pulau seperti di Kalimantan, Sumatra, Sulawesi . Pemasaran dengan Market Place Shopee, Buka Lapak dan Belibeli, tetap berjalan, Promosi dan pemasaran via online dengan menggunakan Media sosial terus berjalan.
- d. TTG yang diintrodusir kegiatan Pengabdian masyarakat Hibah PT tahun 2020.



**Gambar 7. TTG yang diintrodusir kegiatan Pengabdian masyarakat Hibah PT tahun 2020**

Sumber : UKM Sambel Pecel “Mbak Ti”

## PENUTUP

Berdasarkan pembahasan yang sudah diuraikan maka kesimpulan dari perkembangan usaha UMK mitra Untag Surabaya, pada Pasca Pandemi Covid 19 dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Secara perlahan usaha bisnisnya terus mulai berjalan namun perkembangannya masih belum sangat besar, terutama produk yang bukan mamin.
2. Secara keseluruhan UMK Mitra melakukan kegiatan pemasaran via media sosial dan tergabung dalam market place.
3. Sedangkan untuk produk makanan mulai menggeliat, sedangkan produk sambel pecel “Mbak Ti “ sejak pandemi covid 19 tidak mengalami penurunan dan Sesudah pandemic malah pasarnya semakin meluas di luar pulau Jawa .

## DAFTAR PUSTAKA

- Ayun Madu Winarti & Sri Andayani, Artikel Penelitian “ Dampak Covid 19 terhadap perkembangan UMK Mitra LPPM Untag Surabaya, 2020
- Eriyanto, Artikel *journal ui.ac.id.jkmi*
- Hana Lestari , pranata computer mahir, BKPSDMD, 20 Des 2021)
- Hotline Kementrian Koperasi dan UMKM 2019
- Renal Kasali , Referensi kanal informasi diakses tgl 22-6-2022)
- S. Dian Andriyanto, editor dan Reporter Tempo 22, Mei 2021
- .....UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM