



ANALISIS STRATEGI USAHA *MY OPTIC* MADIUN DI MASA PANDEMI  
COVID-19 DENGAN PENDEKATAN PENDAPATAN

**Andika Dwi Setiari<sup>1</sup>**  
Pendidikan Akuntansi  
Universitas PGRI Madiun  
andikasularso@gmail.com

**Isharijadi<sup>2</sup>**  
Pendidikan Akuntansi  
Universitas PGRI Madiun  
isharijadi@unipma.ac.id

**Juli Murwani<sup>3</sup>**  
Pendidikan Akuntansi  
Universitas PGRI Madiun  
julimurwani@unipma.ac.id

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui kegiatan usaha terutama kegiatan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang berbasis pada usaha Optic di My Optic Madiun dalam menjalankan usaha selama masa pandemi Covid-19 dengan menggunakan strategi usaha berbasis SWOT. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian ini menggunakan wawancara dan observasi. Sumber data pada penelitian ini adalah data primer, diperoleh dari Kepala akuntan *My Optic*, kepala bagian pembayaran, kepala toko, dan kanvas yang bekerja di *My Optic*. Kegiatan usaha yang dijalankan selama masa pandemi Covid-19 dengan menggunakan prinsip peningkatan pendapatan untuk melakukan kegiatan usaha selama masa pandemi dan untuk mengurangi adanya kegiatan operasional yang tidak perlu, menggunakan prinsip strategi usaha SWOT yaitu Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), Ancaman (Threats). Dalam menjalani kegiatan usaha bagaimana cara pelaku usaha memaknai kegiatan usaha atau perputaran kegiatan ekonomi yang ada selama masa pandemi dengan keadaan ekonomi Indonesia yang belum stabil.

**Kata Kunci:** Prinsip peningkatan pendapatan; Analisis SWOT; Kegiatan usaha Optic, Kegiatan ekonomi dimasa pandemi Covid-19.

**PENDAHULUAN**

Peningkatan sektor usaha kecil atau UMKM sekarang ini semakin meningkat pesat ditambah dengan adanya pengaruh terhadap adanya wabah virus covid-19. Kebanyakan masyarakat membuka usaha kecil-kecilan ditambah dengan adanya bantuan pemerintah guna meningkatkan kualitas hidup masyarakat agar mampu ikut berkembang dalam hal usaha mikro. Dengan adanya peningkatan usaha mikro sangat berpengaruh pada adanya sektor penjualan atau pemasaran yang aktif, sebagian masyarakat menginginkan adanya peningkatan pendapatan yang signifikan sehingga



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

usaha yang dijalankan akan terus berjalan dengan laba yang menguntungkan. Peningkatan pendapat dalam jangka waktu tertentu atau dalam satu kali periode usaha berjalan dapat dijadikan tujuan utama dalam usaha atau perusahaan sebagai ujung tombak dalam melakukan kegiatan usaha. Dalam kegiatan ekonomi Nasional UMKM sangat berperan aktif dalam memberikan pendapatan terhadap negara.

Kedatangan Virus covid-19 juga mengakibatkan tatanan kegiatan perekonomian di Indonesia menjadi berubah sehingga seluruh masyarakat harus ikut beradaptasi dalam kegiatan ekonomi yang baru. Karena adanya pembatasan mengakibatkan kegiatan ekonomi juga terhambat sehingga peningkatan pendapat yang seharusnya di dapat atau dirancang jauh-jauh hari sebelum kegiatan usaha dimulai menjadi tidak sesuai. Dalam kaitannya karena kedatangan wabah virus ini tidak hanya tatanan alur kesehatan saja yang mengalami ketidaksesuaian, melainkan tatanan ekonomi karena dilihat dari segi pendapatan dan kegiatan usaha akibat virus ini sangat mengkhawatirkan di bidang perekonomian Indonesia. Dilihat dari sisi kegiatan usaha transportasi kebanyakan memberhentikan kegiatan bepergian, dilihat dari segi usaha kecil dan usaha menengah kebanyakan usaha mengalami penurunan pendapatan dan banyak yang meropak atau mengganti kegiatan jual beli agar tetap mampu melakukan kegiatan usaha, bahkan ada yang sampai gulung tikar.

Menurut Setiawan dalam Sugiri, per tanggal 17 April 2020 ada 37.000 pelaku usaha UMKM merasakan dampak yang signifikan dengan adanya virus Covid-19 ini dengan melakukan pelaporan pada Kementerian Koperasi dan UMKM ada setidaknya 5 faktor utama dalam masalah ekonomi yang dilaporkan yaitu, berkurangnya penjualan karena adanya kegiatan PSBB yang membatasi kegiatan masyarakat dimana masyarakat biasanya berperan sebagai konsumen. Kedua sulitnya melakukan perputaran uang karena modal yang digunakan dan menghasilkan barang yang dijual, namun barang yang dijual tidak sesuai harapan untuk sistem pembeliannya. Ketiga penyaluran barang yang tidak maksimal karena pembatasan kegiatan sehari-hari. Keempat bahan baku yang tidak terpenuhi karena usaha selalu membutuhkan ketersediaan bahan baku dari usaha lain. Kelima dengan lebih mementingkan sandang, pangan, papan yang dianggap paling utama.



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

Rumusan masalah dalam penelitian ini menggambarkan tentang strategi usaha yang berjalan di bidang Optic melakukan pemberdayaan pendekatan pendapatan untuk melakukan kegiatan pemasaran produk dengan maksimal dan mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan yang diinginkan, apa saja strategi pemasaran yang dilakukan dan bagaimana strategi pemasaran dapat dilaksanakan dengan baik. Kegiatan peningkatan usaha kecil atau UMKM juga mendorong pemerintah untuk memberikan metode dan ide kreatif yang beragam sehingga untuk masyarakat yang berperan dapat memanfaatkan dengan semaksimal mungkin.

Tujuan penelitian ini Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan diatas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut, untuk mengetahui apakah kegiatan bidang usaha Optic mengalami dampak yang signifikan selama masa pandemi Covid-19 dengan peningkatan pendapatan yang sesuai, dan di dasarkan pada Analisis SWOT. Prinsip pendekatan pendapatan ( Income a Product ) adalah informasi dimana pendapatan nasional dapat dihitung sesuai dengan informasi yang ada dengan menggunakan dasar yang sudah disetujui. Dalam memberikan informasinya dasar yang digunakan adalah melakukan penjumlahan terhadap pendapatan yang didapat dari segala produksi yang ada untuk memberikan hasil dalam proses produksi. Pedoman dalam penggunaan pendekatan pendapatan ini digunakan sebagai dasar dalam melakukan kegiatan usaha, biasanya pelaku usaha akan mempertimbangkan beberapa faktor dalam menggunakan pendekatan pendapatan antara lain: (1) kebijakan nilai property yang dapat digunakan atau dapat memberikan peluang income atau pemasukan yang menguntungkan, (2) nilai kegiatan usaha yang menguntungkan dimasa depan dan memberikan dorongan untuk usaha lebih maju. (3) kegiatan usaha yang stabil dalam segala keadaan agar tidak mengalami kerugian yang berat. Pengaruh ekonomi selama masa pandemi Covid-19 memberikan dampak yang sangat signifikan untuk kegiatan usaha baik usaha kecil, menengah, atau usaha besar. Sehingga, dalam kegiatan usaha yang mengandalkan pendekatan pendapatan akan memberikan kegiatan usahanya menjadi lebih sulit untuk melakukan produksi secara masal mengingat adanya pembatasan kegiatan di Indonesia. Pengaruh ekonomi dimasa pandemi Covid-19 ini mengakibatkan penurunan dari awal tahun 2020 hingga tahun 2021 sehingga para pelaku usaha harus mampu melakukan adaptasi usaha agar usahanya tetap berjalan



sesuai dengan rencana awal. Analisis SWOT adalah analisis yang sangat populer digunakan untuk menghitung kegiatan usaha di Lingkungan yang baik atau buruk. Analisis ini digunakan sebagai dasar untuk mengukur kelemahan, kelebihan, peluang, serta ancaman yang akan mempengaruhi kegiatan usaha selama kegiatan usaha berlangsung. Sehingga, biasanya perusahaan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui seberapa tinggi kegiatan usaha dapat berjalan. Dengan menggunakan analisis SWOT biasa kegiatan usaha dapat mengukur dengan menggunakan strategi usaha yang dilakukan, strategi usaha yang dilakukan biasanya berupa kegiatan produksi, kegiatan pendistribusian barang dan jasa, dan kegiatan pendapatan atau pemasukan

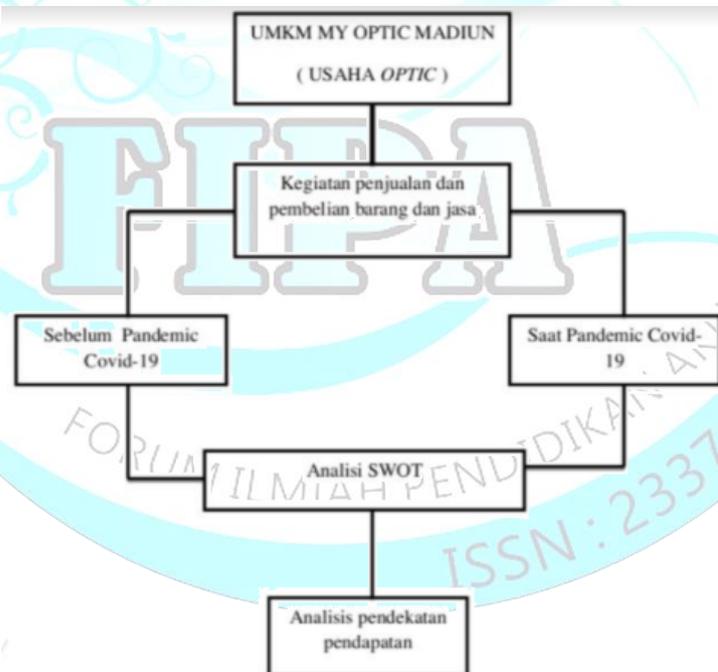
## **METODE PENELITIAN**

### **Kerangka Berpikir**

Metode yang digunakan dalam penelitian yaitu metode kualitatif merupakan penelitian yang didasarkan pada keadaan postpositivisme, dan digunakan untuk meneliti keadaan obyek yang alamiah, kunci instrumen dalam kegiatan penelitian ini adalah penelitian sendiri. Dalam melakukan kegiatan penelitian ini penulis harus mampu memberikan informasi yang sejelas mungkin dan merupakan fakta dan benar-benar ada dan tidak menambah atau mengurangi hasil penelitian yang didapat. Penelitian yang cocok dan dianggap mampu dilaksanakan adalah penelitian deskriptif dimana penelitian ini memiliki tujuan untuk memberikan gambaran atau dapat memberikan jawaban untuk temuan-temuan dan permasalahan yang ada dilapangan dan kemudian di analisis sesuai indicator yang telah ditetapkan. Paradigma yang digunakan adalah interpretatif paradig, interpretatif ini lebih menjelaskan pada arti interpretasi seseorang kepada sebuah symbol. Tugas teori dalam paradigma ini adalah untuk memaknai ( to interpret atau to understand ). Jenis kegiatan penelitian ini adalah kegiatan penelitian lapangan ( field research ), biasanya dapat diartikan sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk melakukan kegiatan pengumpulan data dalam kegiatan penelitian kualitatif. Dalam melakukan penelitian kualitatif sangat dibutuhkan data yang sebenarnya atau data fakta yang memang terjadi di lapangan.

Berkaitan dalam upaya untuk pengumpulan data kualitatif peneliti wajib memahi makna mengenai analisis usaha yang menekankan pada pendekatan pendapatan (*Income*

*a Product*) yang menjadi dasar dalam melakukan kegiatan usaha didasarkan pada analisis SWOT sebagai pelengkap. Penelitian ini dilakukan di Kantor Pusat My Optic/DC2 Kota Madiun yang berlokasi di Jln. Diponegoro no. 70B Oro-oro Ombo kecamatan Kartoharjo Kota Madiun Jawa Timur. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan banyak pertimbangan tentang fenomena atau kejadian nyata yang terjadi sebagaimana My Optic/DC2 Madiun menggunakan prinsip pendekatan pendapatan untuk melakukan kegiatan usaha dan untuk mempertahankan kegiatan usahanya selama masa pandemi Covid-19. Sebagai salah satu bentuk responsibility, My Optic/DC2 Madiun memberikan informasi mengenai kegiatan usahanya dan memberikan informasi mengenai dampak- dampak kegiatan usahanya selama masa pandemi Covid-19 ini. Dalam penerapan kegiatan pendekatan pendapatan perlu dilakukan pengamatan secara berkala untuk mengetahui keberhasilan penerapannya dalam meminimalisir kerugian selama masa kegiatan usaha berjalan di tengah pandemi Covid-19. Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Agustus 2020 sampai dengan juli 2021. Dengan menggunakan kerangka berpikir sebagai berikut:



**Gambar 1. Kerangka Berfikir**



## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

*My Optic Group* merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan yang memberikan pelayanan kesehatan di bidang kacamata. Dengan memberikan pelayanan kesehatan yang berbasis pada kaca mata *My Optic* menyediakan berbagai keperluan dan kebutuhan para pengguna kaca mata dengan lengkap baik secara grosir dan ecer. *My Optic* didirikan oleh Ibu Yustina RO selaku pemilik dan pimpinan atau direktur utama di Madiun, Jawa Timur sebagai perusahaan retail kaca mata papan atas yang dapat diperhitungkan. *My Optic* juga tidak hanya menjual segala merek kaca mata berkualitas tetapi juga menjual berbagai aneka soflens atau kontak lensa, cairan soflens, dan lensa-lensa lainnya selain itu, *My Optic* juga menyediakan pemeriksaan mata secara gratis dengan menggunakan alat-alat yang sangat canggih dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat di masa sekarang ini. Keunggulan dari *My Optic* sangat banyak yaitu memiliki empat cabang di kota madiun yaitu *My Optic 1*, *My Optic 2*, *MJ Optic*, dan *Dc2* (khusus melayani grosiran). Memiliki pelayanan terbaik dan tercepat dengan memberikan fasilitas pemeriksaan mata gratis, gratis servis kaca mata seumur hidup jika terbukti memang membeli kaca mata di *My Optic*, adanya pemberian sperpat atau pernak pernik kaca mata secara gratis, pemanggilan kerumah atau intansi kantor, menerima resep dokter, dan yang paling terbaru layanan *My Optic* sudah mampu menembus BPJS sehingga pengguna BPJS dapat melakukan di *My Optic*, dengan harga yang sangat terjangkau dan jaminan mutu yang memuaskan. Dengan memiliki cabang yang beragam di satu kota ini, *My Optic* juga sedang membuka usaha baru yaitu layanan *Optic keliling* dengan di dukung mobil *optic* yang memberikan layanan terbaik. *My Optic* sudah menduduki *Optic* yang sangat terbaik di kota madiun. Kegiatan pengumpulan hasil penelitian dengan menggunakan teknik wawancara dengan melalui bagian-bagian yang terkait dengan penelitian yang sedang diteliti. Informan atau narasumber merupakan bagian yang menjadi tujuan utama karena memiliki jawaban dan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi dari hasil penelitian ini. Sebelum kegiatan wawancara dapat dilakukan dan tidak mengalami kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan, baiknya kegiatan wawancara ini melakukan pembuatan pedoman wawancara yang dianggap sesuai dengan topik pembahasan yang akan dijadikan bahasan selama masa wawancara berlangsung dan sesuai dengan topik



penelitian yang dibahas. Kegiatan wawancara ini murni dan sesuai dengan hasil yang didapat dari informan atau narasumber.

### **Validasi Data**

Dalam penelitian yang dilakukan ini peneliti menggunakan triangulasi teknik dengan membandingkan hasil wawancara dengan kejadian atau keadaan kenyataan yang terjadi di lapangan. Apakah sesuai atau tidak sesuai dengan keadaan yang ada. Selain itu, peneliti juga menggunakan triangulasi sumber dengan membandingkan pendapatan atau hasil dari para narasumber.

Tabel Validasi Triangulasi Sumber Analisis Strategi Usaha Optic Dimasa Pandemi Covid-19 Dengan Pendekatan Pendapatan di My Optic Madiun dengan sudut pandang Bagian Keuangan dan Akuntan, bagian Penagihan, Kepala toko, dan Sales/Kanvas yang dijadikan sebagai narasumber. Tabel disajikan pada tabel 1.

### **Analisis Data**

Hasil penelitian atau pengumpulan data didapat dengan melakukan kegiatan langsung terjun lapangan atau melakukan wawancara secara langsung dengan narasumber yang berkaitan dengan masalah penelitian. Sehingga, hasil penelitian atau data yang didapat sesuai pendapat atau disesuaikan dengan data yang diperoleh terkait masalah peningkatan pendapatan dan strategi usaha yang dilakukan untuk tetap menjalankan usaha selama masa pandemi Covid-19 yang dilakukan oleh usaha bisnis Optic My Optic Madiun. Wawancara dilakukan secara langsung pada narasumber yang berkaitan dengan fokus penelitian yaitu bagian akuntan atau bagian keuangan My Optic dan 3 narasumber lain yang berbeda-beda untuk mengukur dan membandingkan dari masing-masing jawaban terkait dengan indikator pertanyaan yang disajikan.



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

No	Indikator	Informan I	Informan II	Informan III	Informan IV	Keterangan
		Bagian Akuntan dan Keuangan	Bagian Penagihan	Kepala Toko	Kanvas/Seles	
1	Kegiatan produksi dalam segala aspek yang dapat mempengaruhi laba atau rugi yang dirasakan selama kegiatan ekonomi selama pandemi <i>Covid-19</i> .	Kegiatan produksi yang dilakukan dalam segala aspek yang dimiliki <i>My Optic</i> memberikan dampak terhadap pemasukan dan Pengeluaran yang dilakukan <i>My Optic</i> sehingga sangat Berpengaruh terhadap kenaikan dan penurunan hasil usaha. Dimana laba yang didapat selama masa pandemi ini diharuskan mampu menutup segala kekurangan dibidang atau bagian manapun untuk meminimalisir kerugian yang ada.	Kegiatan produksi yang dilakukan sesuai dengan keadaan pasar sehingga tidak mengakibatkan overload pada persediaan dan tidak mengakibatkan keuangan atau biaya operasional terganggu.	Kegiatan produksi dilakukan sesuai dengan pesanan konsumen sehingga tanggungjawab toko untuk memasarkan produk lebih mudah dan lebih cepat kembali untuk menutup hasil atau kerugian yang ada.	Untuk meminimalisir kerugian yang ada semaksimal mungkin dengan melakukan penagihan piutang dan memasarkan produk sesuai dengan kebutuhan saja.	Valid



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

2	<p>Kegiatan Pengeluaran atau beban yang harus diselesaikan pelaku usaha selama masa pandemi <i>Covid-19</i> yang dapat mempengaruhi roda kegiatan usaha</p>	<p>Dalam kaitan dengan piutang diberikan oleh <i>My Optic</i>, karena banyaknya Reseller dan toko cabang yang dibuka <i>My Optic</i> sehingga mengakibatkan adanya piutang usaha. Karena adanya dampak PSBB dan PKM mengakibatkan biaya operasional menjadi tidak stabil akhirnya mempengaruhi pada jam kerja dan gaji karyawan.</p>	<p>Kegiatan ini sangat berpengaruh apalagi kegiatan pembiayaan dan penagihan untuk memutar atau melakukan pembelian persediaan bahan atau barang yang sudah habis dan digunakan untuk kegiatan operasional lainnya seperti pembayaran gaji karyawan.</p>	<p>Semakin banyak pembeli semakin ada uang atau pendapatan yang masuk sehingga menjadikan keuangan atau pemasukan menjadi stabil, beban yang harus dibayarkan akan terbayarkan sehingga kegiatan usaha tetap berjalan.</p>	<p>Dalam kaitannya dengan perputaran ini pengeluaran yang harusnya a digunakan dapat digunakan untuk kegiatan operasional lainnya untuk kepentingan usaha sesuai kebutuhan.</p>	Valid
---	---	--	--	--	---	-------



**THE 17<sup>th</sup> FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

3	<p>Kegiatan pendapatan yang dapat menopang segala kegiatan baik produksi maupun pengeluaran yang harus didapatkan selama masa pandemi Covid-19 sehingga kegiatan usaha terus berjalan</p>	<p>Kegiatan produksi masih terus berjalan selama usaha masih berjalan. My Optic melakukan kegiatan jemput bola dan melakukan kegiatan keliling instansi seperti biasa. Namun, dengan protokol kesehatan dan di dukung dengan adanya promosi media sosial yang dapat menopang kegiatan usaha.</p> <p>Kegiatan produksi dilakukan dengan melakukan produksi sesuai dengan pesanan pasar atau sesuai permintaa pasar tanpa melakukan pembelian berlebihan untuk menghindari persediaan yang terlalu banyak dan mengakibatkan dana operasional berhenti.</p>	<p>Kegiatan pendapatan yang terus berjalan meliputi penjualan dan pembayaran piutang secara berkala memberikan pendapatan yang mampu menutup segala kekurangan yang ada pada perusahaan.</p>	<p>Kegiatan pendapatan dapat dikatakan menopang karena gaji karyawan terbayarkan dan merasa bahwa kegiatan usaha berjalan sehingga tidak menimbulkan kesenjangan pada karyawan.</p>	<p>Kegiatan produksi memberikan pengaruh selama kegiatan produksi berjalan otomatis kegiatan usaha juga berjalan dan akan memberikan pemasukan untuk menutup kekurangan yang ada.</p>	Valid
4	<p>Kekuatan bisnis yang bagaimana yang dikuasai oleh My Optic dalam menghadapi tatanan ekonomi yang berubah selama masa pandemi Covid-19 ini sehingga kegiatan ekonomi yang harusnya mengalami</p>	<p>Kekuatan bisnis yang dikuasai My Optic adalah menguasai media sosial dengan semaksimal mungkin untuk memberikan informasi mengenai produk dan segala diskon menarik yang dimiliki My Optic. Dengan melakukan pemasaran secara online dan</p>	<p>Menguasai pasar online atau melakukan penjualan secara online dan merambah pada media sosial agar masyarakat dapat</p>	<p>Memaksimalkan penjualan dengan menguasai pasar online dengan mengharuskan karyawan ikut serta mempromosikan melalui media social masing- masing.</p>	<p>Memberikan kemudahan dengan melakukan jemput antar yaitu menjemput rejeki dan mengantar pesanan, menghubungi konsumen-</p>	Valid



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

	dampak besar dapat diminimalisis	didukung dengan kemampuan IT yang baik para konsumen akan tertarik dengan iklan yang dibuat dan akan berbelanja atau membutuhkan jasa dari My Optic.	lebih mudah menjangkau dan mengetahui informasi mengenai produk-produk yang ada.		konsumen lama yang pernah melakukan pembelian sebelumnya.	
5	Kelemahan yang dimiliki My Optic yang harus diminimalisir bahkan dihilangkan	Kelemahan yang dirasakan kali ini adalah dengan adanya PSBB dan PKM yang mengakibatkan sistem penjualan dan keliling sales menjadi sangat terhambat dan mengakibatkan kerugian dan kurang omset.	Kurangnya jam kerja dan adanya PSBB dan PPKM Mengharuskan untuk mengikuti aturan pemerintah dan mengurangi jam operasional yang ada sehingga menurunnya jumlah pembelian dan menurunnya laba.	Karena jam kerja yang menurun mengakibatkan penurunan pada gaji sehingga mengakibatkan kesenjangan pada karyawan, kelemahan lainnya dengan adanya PSBB dan PPKM membuat pembeli enggan datang ke toko	Semakin sedikitnya jangkauan keliling lapangan sehingga mengakibatkan tidak lolos target dan pemotongan gaji.	Valid



**THE 17<sup>th</sup> FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

6	Peluang apa saja yang dikejar My Optic untuk dapat mendapatkan hasil atau keuntungan yang sesuai target	Peluang yang dirasakan adalah dengan menjajahi pasar dengan ikut serta menjual peralatan Kesehatan yang bersangkutan dengan Covid-19 seperti penjualan APB, Handsaniteser, Masker, Desinfektan dan FaceShield yang mampu menutupi kekurangan dan kerugian yang dialami My Optic.	Peluang yang ada dengan melakukan penjualan APD, masker, Handsaniteser, Desinfektan, dan segala kebutuhan kesehatan di masa pandemi Covid-19.	Penjualan alat kesehatan yang mencakup kebutuhan untuk menjaga kesehatan di masa Pandemi Covid-19 menjadi sasaran utama dalam menjalankan usaha ini memberikan peluang yang sangat menjanjikan.	Kebanyakan konsumen lebih membeli produk kesehatan yang mencakup kesehatan di era Covid-19.	
7	Ancaman yang akan dihadapi atau diminimalisir oleh My Optic.	Ancaman yang dirasakan adalah adanya pesaing tidak sehat dan semakin sedikitnya jam kerja untuk memasarkan produk dan jasa yang ada karena adanya PSBB dan PKM	Ancaman yang ada yaitu Kerugian akibat tidak terbayarkan piutang dan penjualan yang menurun.	Ancaman yang ada adalah konsumen yang semakin sedikit dan kurang tertarik untuk berbelanja kaca mata.	Zona keliling yang semakin sempit dan terbatas mengakibatkan tidak tersampainya barang atau jasa yang ada.	Valid



## **SIMPULAN**

Penelitian ini dilakukan di kantor *My Optic* Kota Madiun dengan meninjau kembali penerapan prinsip Peningkatan Pendapatan dengan menerapkan analisis SWOT sebagai landasan kegiatan penelitian dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan keadaan dan kondisi di masa Pandemi Covid-19. Berdasarkan penelitian yang telah diajukan peneliti berhasil menyimpulkan sebagai berikut, kebijakan penerapan prinsip peningkatan pendapatan dengan menggunakan kegiatan usaha selama masa Pandemi Covid-19 untuk menghindari adanya kerugian usaha dan kegiatan usaha yang mengalami gulung tikar. Dan menggunakan prinsip peningkatan pendapatan dengan menganalisis dari kegiatan produksi, pendanaan, dan kegiatan pendapatan yang sesuai dengan kajian dan teori yang ada. Dengan adanya kegiatan produksi yang seimbang maka kegiatan usaha dapat berjalan sesuai rencana yang ada. Setelah adanya kegiatan produksi yang dianggap memberikan kesempatan untuk melakukan kegiatan usaha atau perputaran ekonomi yang ada dan digunakan sebagai acuan usaha untuk memberikan informasi pelaku usaha mengenai kegiatan usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai dengan rencana diikuti dengan adanya kegiatan pendanaan dan kegiatan pendapatan yang sesuai dengan keadaan kegiatan usaha. Berkaitan dengan adanya penerapan prinsip peningkatan pendapatan dengan menggunakan analisis SWOT sebagai bagian dari analisis untuk mengetahui kelebihan (*Strangeth*) dengan kekuatan utama adalah penjualan dengan menggunakan media online, kelemahan (*Weakness*), peluang usaha (*Opertunity*), dan pesaing usaha (*Thearth*) yang akan dihadapi di masa pandemi Covid-19.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, Suharsimi. (2020). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik Edisi Revisi*. Cetakan Kedelapan. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Henry. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Yogyakarta: Center For Academic Publish Service (CAPS)
- Indriani Lismuba dan Mukhy Abdul Muhammad. (2013). *Sektor Unggul Perekonomian Indonesia Pendekatanm Input-Output*. Jurnal Universitas Gunadarma. Vol 5 2013
- Moleong, Lexy J. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya



**THE 17<sup>th</sup> FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

- Noor, Syamsudin. (2014). Penerapan Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio Di Malang. Jurnal INTEKNA 102-209.
- Prishardoyo, Bambang. (2008). Analisis Tingkat Pertumbuhan Ekonomi dan Potensi Ekonomi Terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Pati Tahun 2000-2005. Jejak. Vol 1. No.1.
- Suci Rahmini Yuli. (2017). Perkembangan UMKM ( Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesai. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos. Vol 6. N0.1
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). Bandung: Afabeta.
- Suharsaputra, Uhar. (2014), Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan. Bandung Refika Aditama.
- Sugiono, Arief., Soenarno, Yanuar, Nanok., dan Kusumawati, Synthia Madya, (2010). Akuntansi & Pelaporan Keuangan untuk Bisnis Skala Kecil dan Menengah
- Suci Rahmini Yuli. (2017). Perkembangan UMKM ( Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesai. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos. Vol 6. N0.1
- Tatanan Ekonomi Negara Indonesia Pasal 33 Ayat 4 tahun 1945 tentang tatanan perekonomian di Indonesia. Pasal no 24 tahun 2019 mengenai kegiatan ekonomi kreatif yang ada di Indonesia.