

Analisis penjualan sparepart dan service pada bengkel Mora Jaya Motor dimasa pandemi covid-19

Euis Nessia Fitri¹, Aditya Putra Simamora²

^{1,2}Universitas Pamulang

¹ dosen01221@unpam.ac.id, ² adityaputrasimamora21@gmail.com

Article History: Received on 2021-11-02, Revised on 2021-11-30, Published on 2021-12-06

Abstract

The purpose of this study was to determine the sales of spare parts and service for the Mora Jaya Motor Workshop before and during the Covid-19 period starting from October 2019 to September 2020 and to find out the factors that caused the Mora Jaya Motor Workshop to experience problems in marketing products. This type of research is qualitative, the method used is descriptive qualitative analysis. The data used is the income of the Mora Jaya Motor Workshop in the period October 2019 to September 2020. The data collection methods are interviews and documentation. The result of the research is that the income of the Mora Jaya Motor Workshop has fluctuated and tends to decline, but the store's operations are still operating. The Mora Jaya Motor Workshop decided to continue to develop its business through the use of social media, marketplaces, and digital platforms that are currently trending. The influencing factors are social restrictions imposed by the government, people's incomes are below normal, buying and selling activities have decreased, raw materials are difficult to obtain and expensive products, the absence of financial reports, less use of social media.

Keywords: Sales Income, Product Marketing, Covid-19 Pandemic

Abstrak

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan penjualan *sparepart* dan *service* Bengkel Mora Jaya Motor Sebelum dan dimasa Covid-19 terhitung dari bulan Oktober 2019 sampai dengan September 2020 serta mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan Bengkel Mora Jaya Motor mengalami kendala dalam memasarkan produk. Jenis penelitian ini adalah Kualitatif, Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor pada periode Oktober 2019 sampai September 2020. Metode pengumpulan datanya adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitiannya adalah pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor mengalami fluktuatif dan cenderung menurun, namun operasional toko hingga saat ini masih beroperasi. Bengkel Mora Jaya Motor memutuskan untuk terus mengembangkan usahanya melalui pemanfaatan media sosial, *marketplace*, dan platform-platform digital yang sedang tren saat ini. Faktor yang mempengaruhi adalah pembatasan social yang diterapkan oleh pemerintah, pendapatan masyarakat dibawah normal, aktivitas jual beli mengalami penurunan, bahan baku yang sulit di dapat serta mahalnya produk, tidak adanya laporan keuangan, kurang memanfaatkan media sosial.

Kata Kunci: Pendapatan Penjualan, Pemasaran Produk, Pandemi Covid-19

PENDAHULUAN

Di era saat ini usaha mikro, kecil, dan menengah sudah mulai berkembang di Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian bangsa karena memegang peranan penting dalam pertumbuhan dan penyerapan pertumbuhan tenaga kerja di Indonesia dan efektif untuk menekan pengangguran di suatu wilayah

Usaha UMKM merupakan usaha yang cukup mudah dan fleksibel, karena usaha ini dapat dilakukan oleh siapa saja dan tidak terlalu rumit dalam pendiriannya. Dilain sisi UMKM dalam perekonomian Indonesia tidak terlepas dari masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, serta kesulitan dalam pemasaran.

Menurut Kepala Kantor Staf Presiden (KSP) Moeldoko memaparkan ada tiga masalah yang melanda pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di masa pandemi virus corona. Pertama, masalah dari sisi permintaan. Moeldoko menjelaskan daya beli masyarakat jeblok akibat pandemi virus corona. Hal itu membuat tingkat permintaan terhadap produk yang dihasilkan oleh UMKM turun beberapa bulan terakhir. "Waktu Pak Presiden (Joko Widodo) mengumpulkan pelaku UMKM di istana, mereka mengatakan biasanya ada yang omzetnya Rp500 ribu-Rp600 ribu, sekarang karena covid-19 turun jadi maksimal Rp300 ribu," ungkap Moeldoko dalam acara Hari Lahir ke-9 Himpunan Pengusaha Nahdliyin secara virtual, Jumat (9/10). Kedua, pelaku UMKM juga mengalami masalah akses permodalan. Masalahnya, ia bank dinilai lebih suka menggunakan dananya untuk membeli surat berharga negara (SBN) ketimbang menyalurkan kredit untuk UMKM. Ketiga, UMKM tak punya kemampuan untuk membiayai usahanya. Ini terjadi lantaran modal usahanya habis. Sementara, tingkat permintaan di pasar merosot. Dengan demikian, UMKM kehabisan modal karena tak ada perputaran dana.

Bengkel Mora Jaya Motor merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang pelayanan jasa servis dan penjualan suku cadang sepeda motor. Berdasarkan observasi dalam bentuk dokumentasi bengkel Mora Jaya Motor, dalam melaksanakan transaksi penjualan masih mengalami permasalahan karena masih menggunakan sistem yang bersifat konvensional, yaitu petugas dalam melayani proses penjualan masih banyak mendapatkan kendala diantaranya pembuatan nota penjualan, memberikan informasi persediaan atau stok barang dagangan dengan melihat di etalase masih tersedia atau tidak ada barang yang diinginkan oleh konsumen.

Masalah masalah tersebut di atas disebabkan sistem penjualan belum tertata dengan baik, kalau hal ini masih diterapkan maka tidak relevan dengan tuntutan visi yang ingin dicapai yaitu menjadi bengkel motor terbaik di Rumpin Bogor mengharuskan pihak bengkel untuk menerapkan sistem penjualan yang mampu memproses data secara cepat, akurat dan secara otomatis mampu menyimpan serta menampilkan data transaksi yang berkaitan dengan sistem penjualan, sehingga informasi yang dihasilkan lebih cepat, akurat dan dapat terkelola dengan baik. Hal ini untuk meningkatkan keunggulan kompetitif bengkel dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan.

Tidak hanya dari segi pelayanan jasa namun dari segi pelayanan penjualan agar pelanggan semakin puas terhadap pelayanan yang diberikan bengkel dan juga untuk memperluas usaha bengkel dan agar mampu meningkatkan penjualan sparepart bengkel, dengan adanya Mora Jaya Motor diharapkan mampu melayani kebutuhan konsumen didaerah Rumpin, Bogor dengan baik.

LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Basu Swastha DH (2014:9) "Penjualan merupakan satu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan". Sedangkan menurut Winardi (2011:2) dikutip dalam blog purwasuka, penjualan adalah "Proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak". Berdaarkan penjelasan tersebut maka Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau

barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedangang, dan tenaga pemasaran. Adapun aspek yang dianggap sangat penting untuk meningkatkan daya saing UMKM dalam hal ini penjualan sparepart dan service yakni inovasi (Husnul Khotimah, Saksono Budi: 2020).

Covid-19 merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sindrom pernapasan akut coronavirus 2 (*severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* atau SARSCoV Virus ini merupakan keluarga besar Coronavirus yang dapat menyerang hewan. Ketika menyerang manusia, Coronavirus biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernafasan, seperti flu, MERS (*Middle East Respiratory Syndrome*), dan SARS (*Severe Acute Respiratory Syndrome*). Covid-19 sendiri merupakan coronavirus jenis baru yang ditemukan di Wuhan, Hubei, China pada tahun 2019 (Ilmiah, 2020; Hui, et al., 2020).

Saat virus covid-19 melanda dunia, berbagai macam usaha kecil sampai yang besar mengalami keterpurukan. Salah satu dampak pandemi Covid-19 ialah UMKM di Indonesia, berdasarkan data dari kementerian koperasi yang menggambarkan bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemi virus covid-19. Menurut Andi Amri (2020), kondisi UMKM ditengah pandemi terus mengalami penurunan kapasitas, mulai dari kapasitas produksi hingga penurunan penghasilan & perlu adanya kebijakan dalam rangka melindungi UMKM agar tetap bisa kompetitif meskipun ditengah pandemi Covid-19. Seperti penjualan jasa dan alat otomotif atau bengkel mengami penurunan pendapatan yang signifikan bahkan banyak yang hingga gulung tikar.

Kementerian Koperasi dan UMKM mengatakan bahwa koperasi yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga paling terdampak pada pandemi Covid-19. Para pengelola koperasi merasakan turunya penjualan, kekurangan modal, dan terhambatnya distribusi. Dalam menanggulangi masalah yang dihadapi pelaku UMKM dan koperasi, pemerintah melaksanakan beberapa upaya. Salah satunya adalah, memasukkan pelaku UMKM dan koperasi sebagai penerima program bantuan pemerintah, seperti Kartu Prakerja, subsidi tariff listrik, dan Keluarga Harapan.

METODE PENELITIAN

1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Peneliti mengumpulkan dan mendeskripsikan semua fenomena-fenomena memperlihatkan penjualan sparepart dan service pada Bengkel Mora Jaya Motor terdampak pada masa pandemi covid-19.

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan datanya adalah wawancara dan dokumentasi. Wawancara adalah suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Sedangkan dokumentasi catatan suatu kejadian yang sudah lalu berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

3. Instrument Pengumpulan Data

Instrumen penelitian dapat diartikan sebagai alat pendukung penelitian dengan mengumpulkan data, menganalisa, dan menyajikan data tersebut. Dalam penulisan ini penulis menggunakan instrument pengumpulan data dengan melakukan wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi, memerlukan alat bantu sebagai instrumen.

4. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini deskriptif kualitatif hanya mendeskripsikan hubungan-hubungan antara variabel satu dengan variabel lainnya berdasarkan hubungan model, table, metric, sits dan sebagainya tanpa harus menjelaskan makna yang terjadi pada hubungan-hubungan itu atau makna dibalik fenomena data tersebut.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

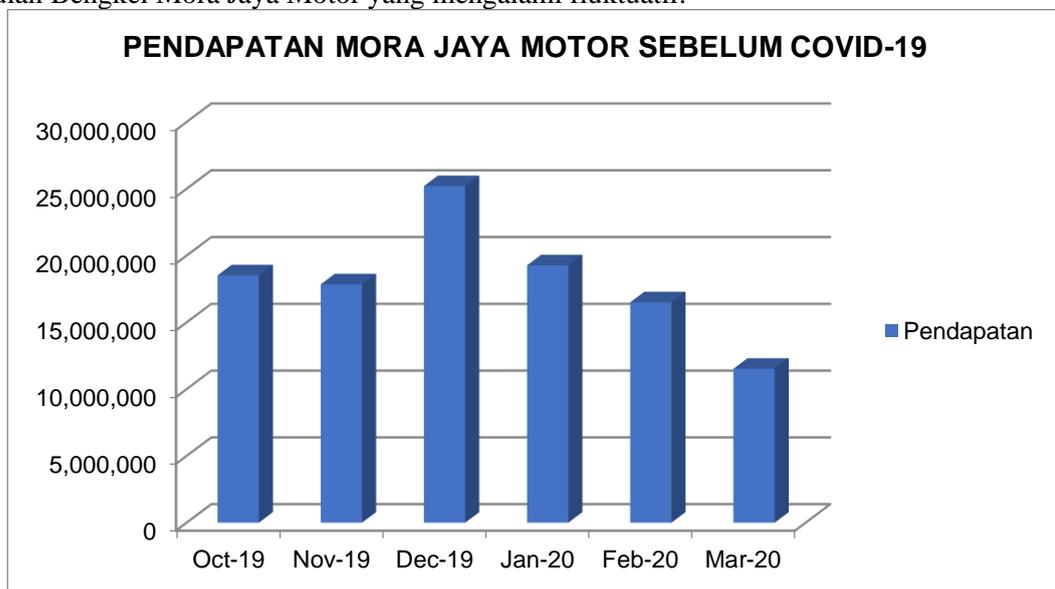
Dari hasil wawancara & dokumentasi yang dilakukan di Bengkel Mora Jaya Motor diperoleh data berupa pendapatan perbulan sebelum Covid-19 yaitu dari bulan Oktober 2019-Maret 2020. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan bahwa Bengkel Mora Jaya Motor mengalami

fluktuatif pendapatan yang tidak menentu setiap bulannya. Untuk pendapatan per harinya Bengkel Mora Jaya Motor mendapatkan Rp.600.000-Rp.900.000 per hari. Berikut pendapatan perbulan Bengkel Mora Jaya Motor dari bulan Oktober 2019-Maret 2020:

Tabel 1
Pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor Sebelum Covid-19

Bulan	Pendapatan
Oktober 2019	Rp 18.520.000
November 2019	Rp 17.850.000
Desember 2019	Rp 25.200.000
Januari 2020	Rp 19.270.000
Februari 2020	Rp 16.500.000
Maret 2020	Rp 11.525.000

Berdasarkan Tabel 1 dapat digambarkan dalam grafik agar lebih mengetahui pendapatan perbulan Bengkel Mora Jaya Motor yang mengalami fluktuatif.



Gambar 1 Grafik Pendapatan Sebelum Covid-19

Dari Tabel 1 dan Gambar 1 yaitu tentang pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor sebelum Covid-19 dapat di lihat bahwa Bengkel Mora Jaya Motor mengalami pendapatan yang tidak menentu perbulannya untuk pendapatan bulan Oktober 2019 sebesar Rp. 18.520.000, bulan November 2019 sebesar Rp. 17.850.000, bulan Desember 2019 sebesar Rp. 25.200.000, bulan Januari 2020 sebesar Rp. 19.270.000, bulan Februari 2020 sebesar Rp. 16.500.000, dan bulan Maret 2020 yaitu sebesar Rp. 11.525.000.

Hal ini terjadi dikarenakan minat pembeli yang berbeda setiap bulannya untuk pendapatan terbesar yaitu pada bulan Desember 2019 sebesar Rp. 25.200.000 dikarenakan pada bulan itu belum terjadinya penyebaran Covid-19 di Indonesia serta pada bulan itu juga bertepatan dengan pergantian tahun baru dimana masyarakat banyak yang mengganti onderdil kendaraannya dan service kendaraan, dan lain-lain sehingga menyebabkan bertambahnya pendapatan pada bulan tersebut. Namun untuk pendapatan terendah yaitu pada bulan Maret 2020 yaitu sebesar Rp. 11.525.000 dikarenakan pada bulan tersebut sudah terjadinya penyebaran Covid-19 yang menyebabkan daya beli masyarakat menjadi turun dan berkurang.

Terdapat penelitian terdahulu dimana memiliki hasil yang serupa. Rizky Asikawati (2020) dengan judul “Dampak pandemi covid 19 yang mempengaruhi proses pemasaran dan pendistribusian produk sparepart mobil di PT Fajar motor cabang Surabaya” menyatakan bahwa sebelum pandemi Covid-19 penjualan produk lancar dan produk di distribusikan sesuai dengan pesanan customer kemudian dikirim ke alamat tujuan.

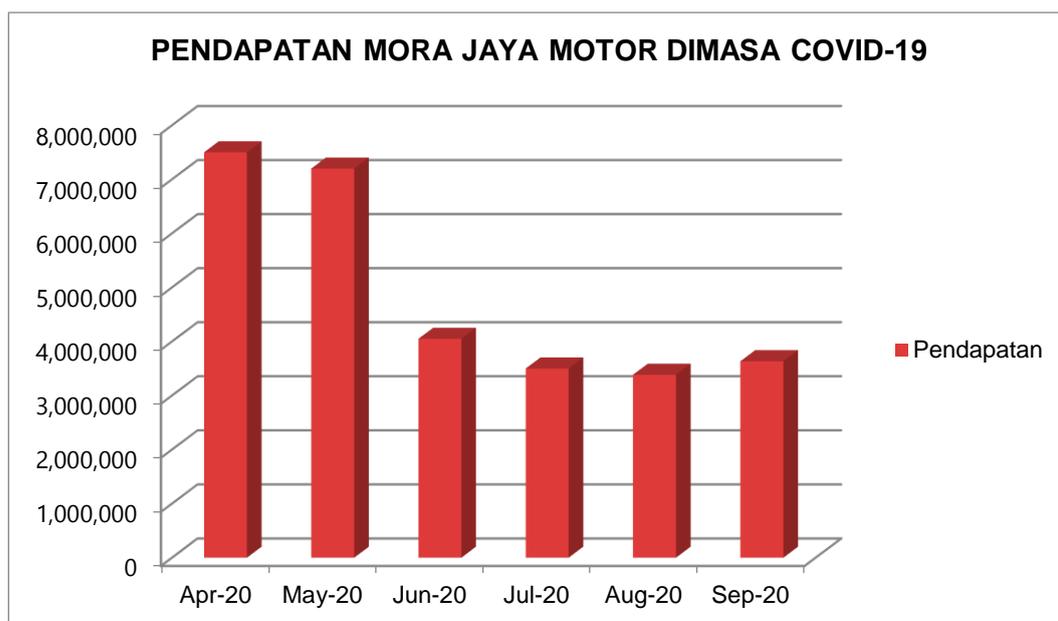
Namun pendapatan perbulan Bengkel Mora Jaya Motor dimasa Covid 19 yaitu dari bulan April 2020-September 2020 mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan di karenakan adanya penyebaran Virus Covid-19 yang melanda Indonesia.

Berikut pendapatan perbulan Bengkel Mora Jaya Motor dari bulan April 2020-September 2020:

Tabel 2
Pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor Dimasa Covid-19

Bulan	Pendapatan
April 202	Rp 7.500.000
Mei 2020	Rp 7.200.000
Juni 202	Rp 4.050.000
Juli 2020	Rp 3.500.000
Agustus 2020	Rp 3.385.000
September 2020	Rp 3.635.000

Berdasarkan Tabel 2 tentang pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor dimasa Covid-19 dapat dilihat bahwa Bengkel Mora Jaya Motor mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan dikarena pada bulan itu sudah luas nya penyebaran Covid-19 di Indonesia yang menyebabkan daya beli masyarakat berkurang serta sudah adanya peraturan pemerintah yang menerapkan pembatasan sosial berskala besar (PSBB).



Gambar 2 Grafik Pendapatan Dimasa Covid-19

Berdasarkan grafik pada Gambar 2 diatas dapat dilihat pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor terus menerus mengalami penurunan pendapatan dari yang bulan April 2020 sebesar Rp. 7.500.000,- jadi yang paling terendah dibulan Agustus 2020 yaitu sebesar Rp. 3.385.000,- pendapatan yang terus menurun disebabkan karena pembatasan sosial yang diterapkan oleh pemerintah, pendapatan masyarakat dibawah normal, masyarakat lebih memikirkan untuk membeli pangan daripada merawat kendaraannya, niat beli masyarakat semakin berkurang dikarenakan pendapatan yang ikut berkurang dan kurang memanfaatkan media sosial.

Terdapat penelitian terdahulu dimana memiliki hasil yang serupa. Rizky Asikawati (2020) menyatakan bahwa selama pandemi Covid-19 mengalami kesulitan dalam memasarkan produk karena PSBB. Costumer memilih membeli produk lain yang lebih dibutuhkan seperti alat-alat kesehatan.

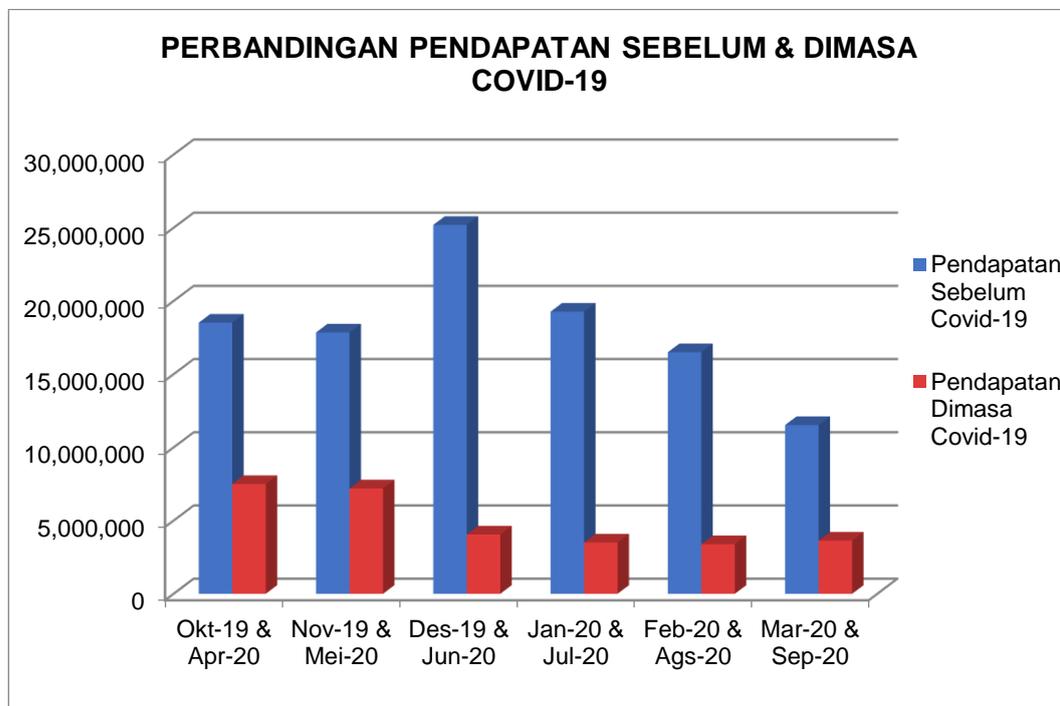
Terdapat perbedaan pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor sebelum Covid-19 dan dimasa Covid-19, disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 3
Perbandingan Pendapatan Sebelum & Dimasa Covid-19

Bulan	Pendapatan Sebelum & Dimasa Covid-19
Oktober 2019	Rp 18.520.000
November 2019	Rp 17.850.000
Desember 2019	Rp 25.200.000
Januari 2020	Rp 19.270.000
Februari 2020	Rp 16.500.000
Maret 2020	Rp 11.525.000
April 2020	Rp 7.500.000
Mei 2020	Rp 7.200.000
Juni 2020	Rp 4.050.000
Juli 2020	Rp 3.500.000
Agustus 2020	Rp 3.385.000
September 2020	Rp 3.635.000

Dari tabel 3 dijabarkan rincian pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor selama 12 bulan terakhir. Maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor sebelum Covid-19 mengalami Fluktuasi sedangkan dimasa Covid mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan dan tidak stabil.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dibuat grafik untuk melihat trafik perbandingan antara pendapatan yang didapat oleh Bengkel Mora Jaya Motor sebelum pandemi covid-19 dan disaat masa pandemi covid-19. Grafik tersebut disajikan sebagai berikut.



Gambar 3

Grafik Pendapatan Bengkel Mora Jaya Motor Sebelum & Dimasa Covid-19

Dari Tabel 3 dan Grafik 3 dapat dilihat bahwa penjualan Bengkel Mora Jaya Motor dengan pendapatan tertinggi yaitu di bulan Desember 2019 sebesar Rp. 25.200.000 dikarenakan pada bulan itu belum terjadinya penyebaran Virus Covid-19 dan juga bertepatan dengan malam pergantian tahun

di mana daya beli masyarakat sangat meningkat. Dan untuk pendapatan terendah yaitu di bulan Agustus 2020 Rp. 3.385.000 di karenakan adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang dilakukan pemerintah yang sangat berdampak bagi Bengkel Mora Jaya Motor yang mengalami penurunan omzet penjualan yang sangat signifikan dan tidak stabil.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- a. Data penjualan pada Bengkel Mora Jaya Motor sebelum pandemi covid-19 mengalami pendapatan yang tidak menentu setiap bulannya (fluktuatif). Untuk pendapatan perharinya Bengkel Mora Jaya Motor mendapatkan Rp. 600.000-Rp. 900.000 pehari sebelum Covid-19. Untuk pendapatan terbesar sebelum Covid-19 yaitu pada bulan Desember 2019 yaitu sebesar Rp. 25.200.000,- dan makin menurun menjadi Rp. 11.525.000 dibulan Maret 2020 dikarenakan mulai banyak masyarakat yang terpapar virus covid-19 sehingga daya tarik untuk merawat kendaraan sangat minim. Kemudian disaat masa pandemi covid-19 pendapatan di Bengkel Mora Jaya Motor semakin memburuk dimana pada bulan Agustus 2020 memperoleh pendapatan terendah yakni sebesar Rp. 3.385.000,- dimana dalam peraturan pemerintah aktivitas masyarakat dibatasi sehingga menyebabkan daya beli masyarakat menjadi berkurang sehingga mempengaruhi pendapatan Bengkel pada bulan tersebut.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Bengkel Mora Jaya Motor kesulitan dalam memasarkan produk salah satunya dikarenakan aktivitas jual-beli yang mengalami penurunan akibat pandemic covid. Masyarakat lebih mementingkan memilih membeli keperluan lain yang lebih penting seperti membeli alat alat kesehatan seperti masker, *hand sanitizer* dll.

2. Saran

- a. Sebaiknya Bengkel Mora Jaya Motor disaat mulai memasuki masa pandemi Covid-19. Beralih berjualan melalui online dan memanfaatkan teknologi dengan memasarkan produk dan jasa bengkel melalui media sosial, sehingga pemasukan tetap ada meski sedang dalam masa pandemi Covid-19.
- b. Diharapkan Pemilik Bengkel Mora Jaya Motor melakukan inovasi-inovasi baru supaya Bengkel tidak terus menurun pendapatannya. Seperti melakukan layanan Home Service atau Servis panggilan, agar customer yang takut keluar rumah bisa melakukan servis kendaraannya di rumah.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Amri. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 123-130.
- Baridwan, Z. (2004). *Intermediate Accounting, Edisi Kedelapan*. Yogyakarta: BPFE.
- Carl S. Warren, dkk. (2014). *Accounting Indonesia Adaptation*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dharmmesta, B.S. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE.
- Harti, D. (2011). *Modul Akuntansi 1A, untuk SMK dan SMA*. Jakarta: Erlangga.
- Harahap, S.S. Drs. (2007). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Cetakan ke-7*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Harrison Jr., Walter T., et al. (2012). *Akuntansi Keuangan IFRS Edisi Kedelapan Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: Kompas Gramedia
- Hamidi. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif*. Malang: UMM Pres.
- KHOTIMAH, Husnul; BUDI, Saksono. Analisis Peran Inovasi, Kompetensi Akuntansi, dan Dukungan Pemerintah terhadap Daya Saing UMKM Kota Tangerang Selatan. **Keberlanjutan : Jurnal Manajemen dan Jurnal Akuntansi**, [S.l.], v. 5, n. 2, p. 117-130, dec. 2020. ISSN 2614-3291. Available at: <<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/keberlanjutan/article/view/7953>>. Date accessed: 24 jan. 2022. doi:<http://dx.doi.org/10.32493/keberlanjutan.v5i2.y2020.p117-130>.
- Juniarty Ismail. (2021). Analisis Dampak Covid 19 pada UMKM Provinsi Gorontalo. *Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 10(2), 238-252.
- Jusup, A.H. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

- Kieso. (2013). *Financial Accounting: IFRS Edition*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Lantip. (2016). *Mahir Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Kalimedia.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi. Edisi Keempat*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nugraha, L.A. (2011). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendapatan, dan Sikap Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak di Desa Sodo Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunung Kidul. *Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Nur Sindi Janati, M. Rusdi, & Melis. (2021). Analisis Dampak pandemic Covid-19 terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Industri Rumahan Kemplang di Wilayah Jakabaring Palembang). *E-Economics: A Research Journal on Islamic Economics*, 7(1), 74-81.
- Puspitawati, L., & Anggadini, S.D. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Graha Ilmu.
- Reeve, James M, Carl S. Warren, Jonathan E, Duchac, Ersa Tri Wahyunu, Gatot Supriyanto, Amir Abadi Jusuf, Chaerul D. Djakman. (2009). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rizky Asikawati. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 yang Mempengaruhi Proses Pemasaran dan Pendistribusian Produk *Sparepart* Mobil di PT. Fajar Motor Cabang Surabaya. *STIAMAK Barunawati Surabaya*.
- Rudianto (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Samryn, L. M. (2014). *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sodikin, S.S., & Riyono, B.A. (2014). *Akuntansi Pengantar I*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Subagyo, J. (2011). *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiri. (2015). *Akuntansi Manajemen-Sebuah Pengantar. Edisi Kelima*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V.W. (2015). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suwaldiman. (2005). *Tujuan Pelaporan Keuangan: Konsep, Perbandingan, dan Rekayasa Sosial*. Yogyakarta: Ekonisia FE UII 2005.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Winardi. (2011). *Motivasi Pemotivasian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Yusuf, A.M. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia Group.

