

## STRATEGI MEMULAI USAHA DI MASA PANDEMI COVID 19

1) Sarah Robiatul Adawiyah, M.Pd

2) Neng Asri Sri Lestari

STAI Al-Ittihad Cianjur

[sarahrobiatul@stai-alittihad.ac.id](mailto:sarahrobiatul@stai-alittihad.ac.id)

[asrilestari301200@gmail.com](mailto:asrilestari301200@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Pandemi covid 19 yang melanda dunia khususnya di Indonesia menyebabkan hampir seluruh sektor ekonomi lumpuh. Banyak usaha yang tidak berjalan, bahkan ada yang terpaksa tutup. Meski demikian, di era *new normal* ini tidak sedikit yang berniat memulai usaha baru. Kegiatan membangun usaha di tengah pandemi harus dengan perencanaan yang matang. Karena pada dasarnya, salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide atau gagasan cemerlang yang kreatif, inovatif, dan mempunyai nilai ekonomi tinggi ke dalam sebuah perencanaan usaha yang matang dan realistis dengan didukung penerapan yang strategi baik. Beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk memulai usaha dimasa pandemi adalah memeriksa kondisi finansial, menyusun rencana usaha, menganalisis kebutuhan pasar, menentukan target market yang tepat, memerhatikan masalah supplier, dan memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan.

**Kata Kunci:** Rencana bisnis, Strategi usaha, Pandemi covid 19

### **ABSTRACT**

*The COVID-19 pandemic that hit the world, especially in Indonesia, caused almost all economic sectors to be paralyzed. Many businesses are not running, some are even forced to close. However, in this new normal era, not a few intend to start a new business. Activities to build a business in the midst of a pandemic must be carried out with careful planning. Because basically, one of the keys to successfully starting a business is the ability to put creative, innovative, and high economic value ideas or ideas into a mature and realistic business plan supported by good strategy implementation. Some steps that can be taken to start a business during a pandemic are checking financial conditions, compiling a business plan, analyzing market needs, determining the right target market, paying attention to supplier problems, and providing the best service to customers.*

**Keywords:** Business plan, Business strategy, Pandemic covid 19

## A. PENDAHULUAN

Pandemi covid 19 belum berakhir. Hal tersebut mengakibatkan berbagai sektor usaha terkena dampaknya. Ada yang tutup baik itu secara permanen, ada pula yang tetap memilih untuk bertahan. Kondisi pandemi covid 19 yang melanda dunia khususnya Indonesia menyebabkan para wirausaha perlu melakukan rekonstruksi terhadap rencana usahanya. Pada masa pandemi hadir di Indonesia tahun 2020, banyak para wirausaha yang mengalami kerugian, misalnya pada sektor usaha seperti kuliner, tour, travel, karena pada saat kasus covid 19 sedang memuncak pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Tujuan diberlakukannya pembatasan sosial tersebut untuk memutus mata rantai penyebaran covid 19 dan membendung laju kenaikan angka positif virus corona. Akibat diberlakukannya pembatasan sosial berskala besar, maka berdampak pada pembatasan berbagai sektor sosial, ekonomi, dan budaya. Seperti diberlakukannya WFH pada sektor non esensial, kegiatan sekolah menjadi wajib online, jam operasional (supermarket, pasar tradisional, swalayan) dibatasi waktu dan kapasitas pengunjungnya, tempat ibadah dan fasilitas umum lainnya ditutup, termasuk restoran, rumah makan, kafe, pedagang kaki lima, lapak jajanan yang berada di lokasi sendiri maupun di pusat perbelanjaan hanya boleh menyediakan layanan antar dan take away (kompas.com).

Pada tahun 2021 pandemi covid 19 belum juga bisa dikatakan berakhir. Namun kehidupan harus terus berjalan. Pertumbuhan ekonomi harus terus berputar agar tidak mengalami perlambatan sehingga masyarakat kehilangan penghasilan. Untuk itu, masyarakat harus mulai beradaptasi dengan kebiasaan hidup baru atau disebut dengan „new normal life“. Dengan diberlakukannya new normal masyarakat mulai bisa melakukan aktifitas di luar rumah dengan tetap mematuhi protokol kesehatan yang telah diatur pemerintah guna menghindari terjadinya penularan. Dengan adanya new normal ini, geliat wirausaha sudah mulai terlihat bangkit kembali. Kegiatan memulai atau membangun usaha di tengah pandemi tentu saja harus dengan perencanaan yang matang. Setiap usaha yang akan dijalankan membutuhkan perencanaan yang tepat untuk meminimalisir risiko kerugian yang kemungkinan akan terjadi saat menjalankan usaha ke

depannya. Karena pada dasarnya, salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide atau gagasan cemerlang yang kreatif, inovatif, dan mempunyai nilai ekonomi tinggi ke dalam sebuah perencanaan usaha yang matang dan realistis. Tulisan ini berusaha mendeskripsikan apa itu perencanaan usaha dan bagaimana strategi memulai usaha di masa pandemi.

## **B. TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. RENCANA USAHA**

Perencanaan usaha adalah tindakan atau langkah-langkah yang akan dilakukan ketika akan memulai sebuah usaha dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sangat penting, karena rencana usaha merupakan pedoman kerja bagi seorang wirausaha. Rencana usaha atau disebut *business plan* merupakan sebuah rancangan yang menuangkan ide dan gagasan dalam memulai atau mengembangkan usaha. Pada umumnya rencana usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan penyediaan peralatan. Miller dalam Rabiah Amalia (2008) mengatakan nilai utama dari rencana usaha adalah “membuat garis besar tertulis yang mengevaluasi segala aspek kelangsungan hidup ekonomi dari upaya bisnis yang akan dijalankan termasuk uraian dan analisis terhadap prospek bisnis tersebut”.

Rencana usaha merupakan langkah penting yang perlu diambil oleh pengusaha bijaksana. Rencana usaha juga menjelaskan mengenai rencana dasar usaha yang akan dimulai, dan menjabarkan finansial untuk dapat melihat kredibilitas dan keberlanjutan suatu usaha yang akan dimulai. Selain itu, Miller dalam Rabiah Amalia (2008) menyebutkan bahwa “rencana usaha adalah sarana terpenting untuk mengkomunikasikan keinginan pebisnis pada pihak luar jika sekiranya diperlukan ekspansi dana bagi perluasan usaha atau proyek pebisnis”. Dengan demikian perencanaan usaha merupakan langkah yang cukup signifikan dalam memulai suatu usaha. Hal ini dikarenakan rencana usaha tidak hanya bermanfaat bagi internal operasional perusahaan, akan tetapi juga bermanfaat untuk kebutuhan financial perusahaan.

Data penelitian mengungkapkan, dari 100 orang pendiri perusahaan yang mempunyai pertumbuhan tinggi, terungkap bahwa para wirausaha sedikit sekali yang melakukan perencanaan usaha pada tingkat awal. Bahkan 41% dari mereka tidak mempunyai rencana usaha, 26% hanya memiliki perencanaan seadanya, 5% membuat proyeksi keuangan, dan 28% membuat perencanaan usaha secara jelas (Suprianto, 2009). Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa bukan berarti perencanaan usaha menjadi tidak penting dan tidak perlu dibuat. Rencana usaha harus tetap disusun meskipun sangat sederhana karena dapat memperkirakan prospek, keuntungan maupun risiko usaha. Selain itu, rencana usaha bisa dijadikan sebagai alat untuk memegang kendali dan menjaga agar usaha perusahaan tidak menyimpang.

## **2. KOMPONEN PERENCANAAN USAHA**

Setiap perusahaan memiliki perbedaan dalam merancang rencana usahanya, akan tetapi pada dasarnya rencana usaha yang baik harus memuat hal-hal berikut.

### **1. Profil Perusahaan**

Perencanaan usaha harus memuat rancangan secara terperinci dan jelas. Rangkuti (2005) dalam bukunya *Business Plan* menyebutkan latar belakang perencanaan usaha harus memuat hal-hal sebagai berikut:

- a. Sejarah berdirinya perusahaan.
- b. Pihak yang terlibat dan bertanggung jawab dalam perusahaan.
- c. Kondisi keuangan
- d. Rencana pengembangan

Dalam hal ini perusahaan harus memberikan informasi yang lengkap sehingga pembaca dapat memahami bagaimana dan mengapa memulai atau mengembangkan usaha tersebut. Profil perusahaan menjelaskan secara terperinci mengenai produk dan jasa yang akan dipasarkan kepada konsumen dan jenis usaha apa yang dijalankan. Pada umumnya penjelasan mengenai usaha meliputi beberapa aspek diantaranya:

- a. Aspek legalitas, seperti kerja sama dengan siapa, lisensi yang dimiliki, atau perizinan yang telah dimiliki.
- b. Jenis usaha, seperti perdagangan, jasa atau manufaktur.
- c. Produk atau jasa yang dihasilkan serta spesifikasinya.
- d. Penjelasan mengenai usaha yang dilakukan, apakah usaha ini termasuk baru,, pengambilalihan (*takeover*), perluasan, *franchise* atau keagenan.

Selain itu, penjelasan mengenai lokasi usaha juga memegang peranan yang cukup penting bagi tingkat keberhasilan atau kegagalan produk dan jasa yang ditawarkan. Penjelasan mengenai lokasi secara terperinci meliputi:

- a. Faktor-faktor yang diperlukan berkenaan lokasi yang dipilih.
- b. Luas bangunan yang diperlukan.
- c. Alasan mengapa lokasi tersebut dipilih.
- d. Keterangan mengenai fasilitas yang dimiliki disekitar lokasi.

## **2. Perencanaan Pemasaran**

Upaya pemasaran merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu organisasi usaha. Dalam kondisi lingkungan usaha yang senantiasa berubah dan tingkat persaingan yang ketat dalam merebut pangsa pasar, kegiatan pemasaran yang tepat dapat menjadi solusi agar produk atau jasa yang dihasilkan mampu mencapai pasar sasarnya. Perencanaan pemasaran menjelaskan bagaimana seorang wirausaha menyusun strategi pemasaran yang baik. Strategi pemasaran yang baik dapat mengidentifikasi sasaran pasaran, yaitu kumpulan bakal konsumen yang akan menjadi konsumen barang yang dihasilkan. Keberhasilan seorang entrepreneur bisanya memiliki keunggulan spesial yang didapatkan dalam membangun *relationship marketing* untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan pelanggan sehingga mereka akan tetap datang kembali untuk melakukan pembelian berulang. Selain itu, perencanaan pemasaran juga memusatkan perhatian pada strategi promosi yang dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti periklanan

(*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan promosi penjualan (*sales promotion*).

### **3. Perencanaan Operasional**

Perencanaan operasional merupakan perencanaan para wirausaha dalam melakukan segala sesuatu yang berhubungan dengan operasional meliputi bahan baku, kapasitas operasional.

### **4. Perencanaan Keuangan**

Pengelolaan keuangan secara efektif membutuhkan rencana anggaran yang realistis. Dengan menyusun perencanaan keuangan yang efektif dan efisien, diharapkan usaha dari suatu perusahaan dapat dikatakan layak untuk diimplementasikan sehingga dapat memberikan *feedback* yang sesuai harapan. Dalam perencanaan keuangan segala tujuan, misi dan visi akan diterjemahkan dalam bentuk uang yang diperincikan menurut hari, minggu, bulan dan tahun. Rencana keuangan dapat dikemukakan dalam bentuk proyeksi keuangan bulanan untuk satu atau dua tahun hingga lima tahun. Rencana keuangan dapat dikemukakan dalam statement laba dan rugi, neraca, serta laporan arus kas.

## **C. PEMBAHASAN**

### **1. STRATEGI MEMULAI USAHA DI MASA PANDEMI**

#### **1) Strategi Bisnis**

Strategi bisnis adalah suatu cara atau konsep rencana yang sengaja dibuat untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Menurut K. Stephanie Marrus dalam Tri Ratnawati (2021) strategi bisnis didefinisikan sebagai salah satu proses penentu rencana oleh pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi yang disertai dengan suatu penyusunan suatu cara atau upaya agar dapat mencapai sebuah tujuan.

Strategi bisnis memiliki tujuan sebagai pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan dan untuk mencari dana dari pihak ke tiga.

Penjelasan tujuan ini dikemukakan oleh Rangkuti (2000) yang menyatakan manfaat dan kegunaan dari strategi bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Menyetujui kesepakatan-kesepakatan diantara mitra bisnis.
- b. Menetapkan nilai suatu bisnis untuk tujuan penjualan dan keperluan hukum bisnis.
- c. Dapat menilai suatu lini produk yang baru.
- d. Promosi.
- e. Dapat memperluas usaha.
- f. Membantu mempertahankan fokus pada tujuan-tujuan utama.
- g. Sebagai suatu alat untuk mengevaluasi jalan alternative-alternatif yang sesuai dengan perencanaan.
- h. Memberikan suatu referensi terhadap pengukuran hasil-hasil yang akurat.

## **2) Memulai Usaha Di Masa Pandemi**

Seperti yang telah diketahui bersama sejak pandemi covid 19 melanda dunia khususnya di Indonesia, hampir seluruh sektor ekonomi lumpuh. Banyak usaha yang tidak berjalan, bahkan ada yang terpaksa tutup akibat dampak ekonomi dari penyebaran virus corona ini. Meski demikian, dengan adanya tatanan kehidupan baru atau sering disebut dengan “new normal life” tidak sedikit pula yang malah berniat memulai usaha baru di masa pandemi. Beberapa langkah yang dapat di tempuh dalam memulai usaha dai masa pandemi ini adalah sebagai berikut:

- a. Memeriksa Kondisi Finansial

Langkah awal dalam memulai sebuah usaha dapat dilakukan dengan cara memeriksa bagaimana kondisi keuangan karena bagaimanapun memulai sebuah usaha tentunya akan membutuhkan modal awal. Baik itu berupa uang maupun *stok* bahan baku ataupun produk jadi. Perhitungan biaya secara keseluruhan adalah hal yang wajib dilakukan sebelum memulai usaha. Sesuaikan dengan jenis usaha dan pastikan sumber dananya cukup untuk memenuhi kebutuhan modal dan biaya operasional. Selain itu, para wirausaha

harus belajar mengatur keuangan usaha secara rapi dan mendetail dengan merekap kondisi terkini dari keadaan financial usaha.

b. Menyusun Rancangan Usaha

Rencana usaha memiliki peranan penting agar usaha yang dibangun menjadi terarah dan memiliki pedoman juga visi misi yang jelas. Rancangan usaha ini harus berisi jenis usaha yang dijalankan. Nama produk, *target market* dan bagaimana cara menjualnya. Para wirausaha dapat memanfaatkan teknik analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) yaitu teknik perencanaan strategi yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha. SWOT ini penting untuk mengatur urusan usaha baik secara internal dan eksternal. Nantinya, hasil SWOT bisa jadi referensi dalam berinovasi pada produk atau jasa yang dijalankan agar bisa membedakan usaha yang dijalankan dengan kompetitor.

c. Menganalisis Kebutuhan Pasar.

Menganalisis kebutuhan pasar dapat dilakukan dengan riset akan minat masyarakat terhadap produk usaha yang dijalankan. Hasil riset tersebut dapat di jadikan sebagai evaluasi untuk pengembangan usaha selanjutnya. Semetera untuk melihat reaksi konsumen para wirausaha dapat menawarkan produk secara langsung kepada masyarakat untuk mengetahui komentar dan *testimoni* yang mereka ungkapkan.

d. Tentukan Target Market Yang Tepat

Target pasar yang tepat akan dapat membantu para wirausaha dalam menyusun strategi usaha yang tepat pula. Selain itu pengusaha dapat melakukan pendekatan yang tepat kepada target market usaha/bisnis yang dijalankan.

e. Perhatikan Masalah Suplier

Jika wirausaha menjual produk maka masalah distribusi produk bisa menjadi hambatan dalam usaha. Terkadang ada beberapa produk yang *suplainya* terhambat akibat pandemi covid 19 seperti ketersediaan bahan baku, pengiriman produk, dan kegiatan operasional lainnya.

f. Memberikan Pelayanan Terbaik

Langkah terakhir adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan. Kualitas layanan ini sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan dan kelancaran usaha kedepannya. Dengan berkomitmen selalu memberikan pelayanan terbaik, konsumen tidak akan ragu untuk merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain. Selain itu, kualitas produk dan jasa juga harus diperhatikan. Kualitas produk atau jasa yang dipromosikan harus sesuai dengan apa yang sudah direncanakan. Dengan melakukan survei yang matang serta *trial and error* untuk menemukan kualitas terbaik bagi produk usaha sehingga dapat memberikan produk dan layanan yang tepat bagi pasar dan meraih keuntungan.

Selain itu, seorang wirausaha juga dapat melakukan promosi secara online dengan memanfaatkan kekuatan media sosial yang kini sudah berkembang pesat. Karena pandemi masih berlangsung, rata-rata masyarakat lebih memilih melakukan transaksi secara online daripada langsung datang ke lokasi, karena dirasa lebih efektif dan dapat meminimalisir kegiatan di luar rumah yang dikhawatirkan dapat menimbulkan kerumunan di masa pandemi covid 19 ini.

#### **D. KESIMPULAN**

Setiap memulai usaha seorang entrepreneur perlu melakukan perencanaan dan menyusun strategi mengenai sasaran-sasaran yang ingin dicapai. Rencana usaha penting dilakukan karena dengan sebuah perencanaan dapat diketahui seluruh permasalahan dan peluang yang ada sehingga seorang wirausaha dapat melakukan persiapan untuk mengatasi masalah tersebut dan secara tidak langsung dapat mengetahui tingkat risiko yang akan dihadapi. Memulai usaha di tengah pandemi memang tidak mudah dan akan banyak sekali tantangan yang dihadapi. Untuk itulah wirausaha yang akan memulai suatu bisnis/usaha membutuhkan strategi yang ampuh.

Jatuh bangun saat menjalankan usaha merupakan hal yang wajar, tetapi risiko tersebut dapat diminimalisir dengan adanya perencanaan yang tepat dan matang. Perencanaan usaha membuat para wirausaha bisa memperkecil risiko,

sehingga tidak terlalu memberikan dampak kerugian yang besar terhadap usaha yang dibangun. Selain itu, solusi atas segala risiko yang akan dihadapi telah dipersiapkan sebelumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Rabiah. 2008. Penyusunan Rencana Usaha. Skripsi. Universitas Indonesia. <http://lontar.ui.ac.id>
- Kristianto, Djoko. 2012. *Menyusun Business Plan Dalam Rangka Pengembangan Usaha*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan. Volume 12, No 1, April 2012. Universitas Slamet Riyadi Surakarta.
- Rangkuti, Fredi. 2000. *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan analisis kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Ratnawati, Tri dan Ahmad Maqsudi. *Konektivitas Rencana Bisnis dengan Modal Usaha di Masa Pandemi*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Volume 6, Nomor 1, Mei 2021. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Rizki, indra. 2021. *Strategi Memulai Usaha di Masa Pandemi*. <https://www.lemonilo.com/blog/strategi-memulai-usaha-di-masa-pandemi>
- Suprianto. *Bussines Plan sebagai langkah memulai usaha*. Jurnal. Volume 6, No 1, April 2019. Universitas Negeri Yogyakarta.