

## **Strategi Bertahan Bagi UKM Hadapi Krisis Akibat Covid-19**

Beni Agus Setiono  
benny.agusetiono@hangtuah.ac.id

### **Pengantar**

Pandemi Covid-19 memiliki dampak besar pada keberlangsungan bisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Berdasarkan hasil survei, sebanyak 96% pelaku UKM mengaku sudah mengalami dampak negatif Covid-19 terhadap proses bisnisnya. Sebanyak 75% di antaranya mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan.

Tak hanya itu, 51% pelaku UKM meyakini kemungkinan besar bisnis yang dijalankan hanya akan bertahan satu bulan hingga tiga bulan ke depan. Sebanyak 67% pelaku UKM mengalami ketidakpastian dalam memperoleh akses dana darurat, dan 75% merasa tidak mengerti bagaimana membuat kebijakan di masa krisis. Sementara, hanya 13% pelaku UKM yakin, mereka memiliki rencana penanganan krisis dan menemukan solusi untuk mempertahankan bisnis mereka.

Dari sisi pemerintah sendiri, Kementerian Koperasi dan UKM telah membuka layanan hotline 1500 587 yang ditujukan sebagai tempat aduan bagi UKM yang usahanya terkena dampak pandemi Covid-19 ini mulai pertengahan Maret lalu. Pendataan ini kemudian menjadi acuan dari pemerintah untuk menyiapkan program-program antisipasi dampak Covid-19, antara lain mengajukan stimulus daya beli UKM dan koperasi, program

belanja di warung tetangga untuk menggerakkan ekonomi sekitar, restrukturisasi kredit bunga, memasukkan sektor mikro dalam program kartu prakerja, bantuan langsung tunai, hingga relaksasi pajak untuk UKM. Dimana pemerintah berharap program-program ini bisa membantu koperasi dan UKM bertahan di masa pandemi ini.

### **Permasalahan**

Bagaimana solusi bagi UKM untuk mempertahankan bisnis di saat sulit karena pandemi Covid-19 ?

### **Tinjauan Literatur**

Manajemen strategik adalah suatu seni dan ilmu dari perbuatan, penerapan, dan evaluasi,kepuasan-kepuasan strategis antara fungsi-fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan-tujuan di masa datang. Manajemen Strategik juga merupakan perencanaan berskala besar yang berorientasi pada jangkauan masa depan yang jauh, dan ditetapkan sebagai keputusan manajemen puncak, agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dalam usaha menghasilkan sesuatu yang berkualitas, dengan dengan diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuandan berbagai sasaran organisasi.

Tahapan kegiatan untuk menjalankan strategi:

1. Perumusan strategi, merupakan proses memilih tindakan utama untuk mewujudkan misi organisasi. Proses mengambil keputusan untuk menetapkan strategi seolah-olah merupakan konsekuensi mulai dari penetapan visi-misi, sampai terealisasinya program.

2. Perencanaan tindakan, yakni mengimplementasikan strategi yang telah ditetapkan. Inti dari apa yang ingindilakukan pada tahapan ini adalah bagaimana membuat rencana pencapaian(sasaran) dan rencana kegiatan (program dan anggaran) yang benar-benarse suai dengan arahan (visi, misi, goal) dan strategi yang telah ditetapkan organisasi.
3. Implementasi, tujuannya untuk menjamin keberhasilan strategi yang telah dirumuskan yang diwujudkan dalam tindakan implementasi yang cermat.

## **Hasil dan Diskusi**

### **Perbaiki kualitas produk dan layanan**

Masa krisis ini menjadi momen yang tepat bagi pemilik UKM untuk memperbaiki kualitas produk ataupun layanannya serta berhenti sejenak untuk mengembangkan strategi penawaran produk barang atau jasa yang menjadi basis bisnisnya. Seringkali, para pelaku usaha tidak menyadari perbedaan antara perbaikan produk dan pengembangan penawaran. Pada dasarnya, produk adalah barang atau jasa yang dipasarkan dalam bisnis. Sedangkan penawaran adalah cara yang dilakukan pelaku usaha untuk memasarkan produk tersebut. Maka itu, pelaku usaha perlu membedakan antara produk dan penawaran berdasarkan perspektif konsumen. Strategi menawarkan produk bukan dengan cara mempromosikan keunggulan produk itu sendiri, tetapi membuat konten iklan yang menarik dengan komponen attention, interest, desire, dan action. Selain itu, UKM juga perlu memperbaiki strategi dalam berkoordinasi dan berkolaborasi dengan timnya. Pemanfaatan teknologi dan *tools-tools* profesional yang sudah tersedia

saat ini bisa menjadi cara pelaku usaha menentukan menentukan prioritas pekerjaan, memonitor dan mengevaluasi pekerjaan-pekerjaan yang sudah dilaksanakan dalam periode tertentu.

### **Manfaatkan teknologi dengan optimal**

Pelaku usaha juga disarankan melakukan proses automasi pada bisnisnya. Pada dasarnya, terdapat tiga bahan bakar utama dalam berbisnis, yaitu waktu, energi, dan uang. Kebanyakan pelaku usaha memiliki uang, tetapi tidak memiliki waktu dan energi karena dihabiskan oleh pencatatan manual dan cara-cara tradisional. Hal itu biasanya menghambat perkembangan bisnis. Maka itu, pelaku usaha wajib memperbaiki proses bisnisnya, misalnya dengan mengubah pencatatan manual dengan software akuntansi online, mengubah proses pembayaran gaji karyawan yang semula manual menjadi sistem *payroll* otomatis, atau mengubah sistem pembayaran pajak secara tradisional menggunakan software. Dalam lini pemasaran misalnya, pelaku usaha juga bisa memanfaatkan teknologi seoptimal mungkin dengan digital marketing, dan sosial media. Dari sisi penjualan, UKM juga bisa memanfaatkan jasa online *delivery* yang saat ini sedang diminati masyarakat.

### **Persiapkan bisnis untuk lebih berkembang**

Pelaku usaha juga perlu memanfaatkan masa ini untuk meningkatkan keahlian yang dimiliki demi perkembangan bisnis kedepannya. Misal keahlian dalam melakukan pemasaran via digital atau mengembangkan platform *e-commerce* sendiri. Sehingga saat

bisnis berjalan dengan normal, operasional bisnis bisa berjalan lebih cepat dari sebelumnya. Krisis yang terjadi saat ini tidak seperti krisis keuangan 2008 yang menyebabkan daya beli menurun drastis. Saat ini lebih disebabkan oleh *health crisis* dengan pola masyarakat yang hanya menahan daya beli, bukan tak memiliki kemampuan membeli. Jika kondisi kesehatan warga dunia pulih dan mereda, ekonomi berpotensi kembali berjalan normal dan daya beli bisa meningkat lagi. Sebagai pelaku bisnis UKM, pastikan bisnis tetap berjalan dan mampu bertahan pada saat kondisi pandemi saat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- BA Setiono (2015), Kajian Ekonomik Strategi Bangsa Indonesia Mencapai Keunggulan Bersaing Dalam Menyongsong Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), Jurnal Aplikasi Pelayaran dan Kepelabuhanan, 4 (2), 14-22
- BA Setiono (2018), “Strategi Peningkatan Daya Saing Melalui Pendidikan Entrepreneurship Dalam Rangka Menghadapi AEC”, Jurnal Aplikasi Pelayaran dan Kepelabuhanan, 2018
- BA Setiono, (2011), “Pengaruh Karakteristik Individu, Karakteristik Pekerjaan Dan Karakteristik Organisasi Terhadap Prestasi Kerja” Thesis <http://lib.unair.ac.id>
- BA Setiono, The Effect Of Marketing Mix, Quality Of Service And Orientation Of Entrepreneurship To Competitive Advantages The People's Market In Surabaya City, Journal of Indonesian Science Economic Research, 2019 <http://www.journalindonesia.org/index.php/JISER/article/view/3>
- Bleeker Ian 2011, *The influence of Entrepreneurial Orientation on the Innovation Process: An empirical research on manufacturing SMEs* , Master thesis – University of Twenty
- E Sustiyatik, BA Setiono, A Ridwan (2019), “Practices of injustice and workplace deviance: the case of ASEAN Manufacturing firm”, Polish Journal of Management Studies, 2019 <http://pdp-journal.hangtuah.ac.id/index.php/japk/article/view/36>
- Jong & Wennekers. 2008. “*Conceptualizing Entrepreneurial Employee Behavior*”, SMEsand Enterprenuership Programme Finance By The Netherlands Ministry of Economic Affairs. Journal EIM-SCALES (Scientific Analysis of entrepreneurship and SMEs).
- Lumpkin, G.T. dan Gregory G. Dess, 2001, *Linking Two Dimensions Of Entrepreneurial Orientation To Firm Performance: The Moderating Role MODERNISASI*, Volume 10, Nomor 36 1, Februari 2014
- Porter,Michael,E ,2008, *Strategi Bersaing (Competitive strategy)*. Tangerang: Karisma publishing group.
- Ropke, Jochen. 1995. *Manajemen Strategis Untuk Koperasi Dan Organisasi Swadaya*. Bandung: UPT Penerbitan IKOPIN
- Umesh Gunarathne WHDP, DNW Jayawardhana 2015 *Entrepreneurial Orientation And Organizational Performance*, ResearchGate, Article September 2015, [University of Sri Jayewardenepura](http://www.researchgate.net/publication/309121214).

- Vicente Roca-Puig, Beltrán-Martín, I., Escrig-Tena, A.B., Bou-Llusar, J.C, 2005 *Strategic flexibility as a moderator of the relationship between commitment to employees and performance in service firms*, Volume 16, Issue 11, 1 November 2005, Pages 2075-2093
- Wiklund, J., and Shepherd,D. 2005. *Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance:A Configurational Approach*. *Journal of Business Venturing* 20(1), 71-91.