

ANALISIS PELUANG USAHA DALAM UPAYA MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN USAHA DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Agung Pranata, Marlon Sihombing

Universitas Sumatera Utara, Medan, Sumatera Utara, Indonesia
agungpranata500@gmail.com, mrlnsihombing@gmail.com

Received: 01 Mei 2022

Revised : 10 Juni 2022

Accepted: 20 Juni 2022

Abstrak

Latar Belakang : Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor usaha yang berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia.

Tujuan : Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peluang usaha yang ada dan dapat dilakukan dalam upaya mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah pandemi covid-19 pada konveksi Ers Store Medan.

Metode : Dalam penelitian ini dilakukan suatu analisis dengan metode kualitatif untuk mengetahui peluang usaha apa yang telah dilakukan oleh konveksi Ers Store Medan dalam upaya mempertahankan usahanya di tengah pandemi covid-19.

Hasil : Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa konveksi Ers Store Medan memiliki peluang usaha yang cukup prospektif karena telah memenuhi syarat-syarat sebuah usaha dikatakan prospektif walaupun di tengah pandemi covid-19.

Kesimpulan : Selain itu dengan analisis OODA Loops maka dapat ditarik kesimpulan bahwa konveksi Ers Store Medan konveksi Ers Store Medan berupaya mempertahankan bisnis atau usahanya di tengah pandemi covid-19 salah satunya yaitu dengan melihat peluang usaha yang muncul untuk membuat perlengkapan APD, melakukan observasi atau pengamatan tentang perilaku konsumen, kebutuhan pasar.

Kata Kunci : Peluang Usaha; Kebertahanan; Usaha Konveksi

Abstract

Background: *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the business sectors that play an important role in the growth and development of the economy in Indonesia.*

Objectives: *The purpose of this study is to find out how business opportunities exist and can be done in an effort to maintain business continuity in the midst of the Covid-19 pandemic at the Ers Store Medan convection.*

Methods: *In this study, an analysis was carried out with a qualitative method to find out what business opportunities have been carried out by the Ers Store Medan convection in an effort to maintain its business in the midst of the Covid-19*

pandemic.

Results: *Based on the results of the analysis, it can be seen that the Ers Store Medan convection has a fairly prospective business opportunity because it has met the requirements of a business that is said to be prospective even in the midst of the Covid-19 pandemic.*

Conclusion: *In addition, with the analysis of OODA Loops, it can be concluded that the convection of Ers Store Medan convection Ers Store Medan seeks to maintain its business or business in the midst of the Covid-19 pandemic, one of which is by looking at business opportunities that arise to make PPE equipment, make observations or observations about consumer behavior, market needs.*

Keywords: *Business Opportunities; Serendipity; Convection Efforts*

**Correspondent Author : Agung Pranata
Email : sulistyaniprabuaji@student.uns.ac.id*



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor usaha yang berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia. UMKM juga merupakan salah satu penyokong perekonomian di Indonesia khususnya pada masyarakat golongan bawah dan menengah. UMKM memiliki peran strategis dalam upaya pemerintah dalam mengatasi kemiskinan dan pengangguran, karena UMKM dapat menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran akibat tidak terserapnya angkatan kerja dalam dunia kerja menjadi berkurang. Dalam penjelasan umum Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ditegaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Keberadaan UMKM yang cukup banyak dan hampir disemua sektor ekonomi serta besarnya kontribusi dalam penciptaan kesempatan kerja, membuat eksistensi usaha industri kecil semakin terlihat, salah satunya di kota Medan. Sesuai dengan RTRW Nasional, RTRW Provinsi Sumatera Utara, RTRW Mebidangro, dan RTRW Kota Medan, sektor industri merupakan salah satu sektor yang paling berpotensi untuk berkembang di Kota Medan sebagai ibukota 3 Provinsi Sumatera Utara. Sektor industri pengolahan yang didalamnya mencakup 9 subsektor industri mampu menghasilkan nilai tambah sekitar 115,56 Triliun rupiah pada tahun 2015 dalam pembentukan PDRB Kota Medan dengan kontribusi industri pengolahan rata-rata sekitar 20,21 persen (Yamazaki et al., 2015).

Salah satu jenis UMKM yang berada di kota Medan yaitu usaha bidang konveksi. Saat ini, potensi industri kreatif seperti usaha konveksi memiliki prospek dan peluang yang sangat menjanjikan. Apabila banyak industri kreatif yang terus digali dan ditingkatkan oleh UMKM maka daya serap ekonomi akan tersebar secara merata dan memiliki daya serap yang tinggi sehingga akan meningkatkan kemakmuran ekonomi di daerah tersebut serta akan menciptakan lapangan kerja baru agar dapat mengatasi kemiskinan. Usaha sektor konveksi dapat mengoptimalkan peluang usaha yang ada seperti pembuatan pakaian seragam, PDH, PDL, dan juga berbagai jenis produk lainnya sesuai kebutuhan konsumen seperti kemeja, kaus, dan lain-lain. Namun, pada saat ini

selain harus menghadapi persaingan yang terus meningkat, sektor usaha konveksi juga dipaksa untuk bertahan di tengah situasi pandemi covid-19. Kondisi pandemi covid-19 memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap bidang usaha konveksi. Banyak usaha konveksi yang mengalami kesulitan produksi dikarenakan penurunan penjualan dan juga sulitnya bahan baku membuat beberapa usaha konveksi menjadi bangkrut. Berdasarkan hasil survei pada tahap pra penelitian yang dilakukan oleh peneliti terhadap beberapa usaha konveksi yang masih bertahan seperti usaha konveksi Kaos, konveksi UD. Alfahmi, konveksi Medan, konveksi Kembar Seragam dan konveksi Ers Store Medan, sektor usaha konveksi mengalami kesulitan seperti penurunan omset penjualan dikarenakan kegiatan produksi sektor usaha konveksi mulai menurun dimana biasanya sektor usaha konveksi menerima banyak pesanan seragam PDH dari siswa, mahasiswa, organisasi maupun perusahaan untuk pembuatan seragam PDH namun, dengan adanya kondisi pandemi ini membuat kegiatan di sektor pendidikan dilakukan secara online sehingga kebutuhan mengenai pembuatan seragam PDH oleh siswa dan mahasiswa juga menjadi tidak begitu perlu di lakukan. Dimana salah satu sektor terbesar pendapatan dari bidang usaha konveksi biasanya adalah dari sektor mahasiswa dan pelajar.

Usaha konveksi juga semakin kesulitan dengan adanya PP Nomor 21 tahun 2020 tentang PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dengan maksud membatasi pergerakan orang dan barang sehingga mengharuskan masyarakat jika tidak ada keperluan mendesak diharapkan untuk berdiam diri dirumah, membuat usaha konveksi menjadi sulit dalam mempertahankan proses produksinya karena pada umumnya usaha konveksi memerlukan supplier yang cepat. Usaha konveksi juga dituntut untuk mampu menyesuaikan diri di dalam perkembangan situasi bisnis yang ada dengan melihat peluang usaha yang ada sehingga dapat berkembang dan mampu bertahan terhadap perkembangan situasi apapun, terutama terkait dengan adanya peristiwa pandemi covid-19. Berdasarkan beberapa usaha konveksi yang telah di wawancarai peneliti, peneliti memilih konveksi Ers Store Medan sebagai objek penelitian dikarenakan terdapat beberapa hal unik yang telah dilakukan oleh konveksi Ers Store Medan yang tidak dilakukan oleh konveksi lain seperti dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya dengan mengoptimalkan peluang-peluang usaha yang ada pada situasi seperti ini untuk dapat mempertahankan produktivitasnya. Usaha konveksi Ers Store Medan didirikan oleh Ersandi Dermawan Sikumbang pada tahun 2016, berawal dari seringnya tawaran yang didapat untuk membuat berbagai macam pakaian membuat Ersandi memberanikan diri untuk membuat konveksinya sendiri. Berkat usaha Ersandi, konveksi Ers Store Medan dapat meraih pendapatan sekitar Rp.30.000.000- Rp.50.000.000 per-bulannya, dikarenakan konveksi Ers Store Medan dapat mengoptimalkan peluang usaha yang ada seperti pembuatan pakaian seragam, PDH, PDL, dan juga berbagai jenis produk lainnya sesuai kebutuhan konsumen seperti kemeja, kaus, dan lain-lain.

Tabel 1
Data Penjualan Konveksi Ers Store Medan Per Tahun

Tahun	Tahun Pendapatan
2016	Rp. 420.000.000
2017	Rp. 480.000.000
2018	Rp. 610.000.000
2019	Rp. 640.000.000
2020	Rp. 520.000.000

Berdasarkan pra-survei yang dilakukan peneliti pada konveksi Ers Store Medan, pada saat ini selain harus menghadapi persaingan yang terus meningkat usaha konveksi ini juga dipaksa untuk bertahan di tengah situasi pandemi covid19 seperti saat ini. Konveksi Ers Store Medan menjadi salah satu konveksi yang dapat melakukan penyesuaian dan melihat peluang yang ada sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Dalam kondisi pandemi seperti ini, para pelaku usaha

konveksi harus mampu merespon perubahan-perubahan perilaku dan pola konsumen sebagai akibat dari adanya pandemi COVID-19. Selain itu para pelaku usaha konveksi juga harus bisa menata ulang strategi bisnisnya. Dalam kondisi seperti saat ini, usaha konveksi perlu melakukan penyesuaian diri dalam hal produk dan melakukan beberapa strategi pemasaran untuk bertahan. Terdapat beberapa hal yang dapat dilakukan oleh usaha di bidang konveksi termasuk diantaranya seperti membuka lini produk baru dan memperbaharui sistem pemasaran yang ada, karena bisnis yang mampu bertahan yaitu bisnis yang responsif terhadap perubahan lingkungan. Beberapa hal yang dapat dilakukan oleh usaha konveksi antara lain seperti inovasi, digital marketing, E-commerce, memperbaiki kualitas produk dan pelayanan. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab apa yang dapat dilakukan pelaku UMKM untuk dapat mempertahankan bisnis mereka di tengah pandemi covid-19 yang melanda dunia.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menjabarkan bagaimana peluang usaha yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha konveksi sehingga dapat terus bertahan dan menjadi lebih responsif terhadap perubahan iklim bisnis terutama saat terjadi covid-19. Melihat hal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis Peluang Usaha Dalam Upaya Mempertahankan Keberlangsungan Usaha di Tengah Pandemi Covid 19 (Studi Pada Konveksi Ers Store Medan).” Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah “untuk menganalisis bagaimana peluang usaha dalam upaya mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah pandemi covid-19 pada konveksi Ers Store Medan.”

A. Peluang Bisnis

Menurut (Karuniawan et al., 2021) peluang merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan, dan apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan, maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan. Menurut kamus besar bahasa Indonesia peluang merupakan kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk konkret maupun dalam bentuk abstrak. Sedangkan menurut (Suswati, Hendro, & Indradewa, 2011) peluang bisnis berasal dari sebuah inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam bisnis. Peluang dalam bahasa Inggris adalah opportunity yang berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen.

B. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Menurut Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM sebagai usaha mikro, yaitu usaha yang produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria aset \leq Rp 50 juta dan omset \leq Rp 300 juta. Usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan/badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Rp 50 juta < aset \leq Rp 500 juta dan Rp 300 juta < omset \leq Rp 2,5 miliar. Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Rp 500 juta < aset \leq Rp2,5 miliar dan Rp 2,5 milyar < omset \leq Rp 50 miliar.

C. Usaha Konveksi

Usaha konveksi dapat didefinisikan sebagai industri kecil skala rumah tangga yang melayani pembuatan pakaian jadi secara massal dalam jumlah banyak (Fitinline,2021). Model pakaian yang diproduksi oleh konveksi biasanya berupa

kemeja, kaos, celana, jaket, seragam, busana muslim, dan sebagainya yang dipesan berdasarkan standar yang sudah ditentukan terlebih dahulu.

D. Konsep Kebertahanan dan Keberlangsungan Usaha

Menurut (Acs, Song, Szerb, Audretsch, & Komlosi, 2021) yang menyatakan bahwa bertahan suatu perusahaan tergantung dari the staruo size, banyaknya jumlah karyawan yang dimiliki pada waktu perusahaan dimulai, capital intensity, mencerminkan biaya produksi yang harus dikeluarkan, terutama untuk biaya-biaya tetap, dan debt structure, struktur modal, terutama yang disebabkan oleh banyaknya bunga utang sebagai beban tetap yang harus ditanggung. Perbedaan nilai dari ketiga unsur itu menyebabkan perbedaan tingkat bertahan suatu perusahaan. Kemampuan bertahan dalam hal ini diartikan sebagai kemampuan unit usaha untuk dapat melaksanakan aktifitas produksi atau omset. Keberlangsungan usaha juga dikenal dengan istilah going concern, yang bermakna adanya keberlanjutan dari segi aset finansial maupun aset pendukung

lainnya guna meminimalisir terjadinya risiko kebangkrutan. Terdapat beberapa aspek utama yang dapat digunakan untuk menentukan eksistensi bisnis, yakni sebagai berikut aspek sumber daya manusia (SDM) yang menjadi kunci penting dalam menjalankan suatu organisasi atau bisnis. Kedua aspek keuangan (Permodalan) yang wajib dipenuhi jika ingin mendirikan sebuah usaha dan melanjutkannya dalam kurun waktu yang lama. Ketiga aspek produksi yang diperlukan guna mempertahankan keberlangsungan usaha. Hal ini berkaitan dengan pendapatan yang diperoleh ketika menjual output atau hasil produksi. Aspek produksi berkaitan dengan penyediaan bahan baku utama maupun penolong, teknologi (perkakas) peralatan produksi yang berwujud mesin canggih (modern), hingga peningkatan kualitas maupun kuantitas barang yang dihasilkan untuk didistribusikan ke dalam pasar. Selain itu ada juga aspek pemasaran yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha yang berkaitan dengan pergerakan roda bisnis maupun perolehan pendapatan yang didayagunakan untuk modal usaha selanjutnya.

E. Pandemi Covid-19

Istilah pandemi menurut KBBI dimaknai sebagai wabah yang berjangkit serempak di mana-mana, meliputi daerah geografi yang luas. Dalam pengertian yang paling klasik, ketika sebuah epidemi menyebar ke beberapa negara atau wilayah dunia. Wabah penyakit yang masuk dalam kategori pandemi adalah penyakit yang menular dan memiliki garis infeksi berkelanjutan. Jadi, jika ada kasus terjadi di beberapa negara lainnya selain negara asal, tetap digolongkan sebagai pandemi. Pandemi Corona Virus Disease di Indonesia diawali dengan temuan penderita penyakit Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) pada 2 Maret 2020 (Safaya, Abdullatif, & Yuret, 2020) hingga 18 Mei, telah terkonfirmasi 18.010 kasus positif Covid-19 dengan 12.495 kasus aktif, 4.324 kasus sembuh, dan 1.191 kasus meninggal. Sebagai tanggapan terhadap pandemi ini, beberapa wilayah telah memberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Terkhusus di Indonesia, setidaknya secara garis besar pemerintah telah melakukan berbagai strategi dalam menghambat penambahan kasus positif Covid19 yang baru. Presiden mendirikan gugus tugas khusus percepatan penanganan Covid-19 yang difungsikan sebagai juru teknis penanganan pandemi Covid-19 dan dukungan penuh dari seluruh aspek pertahanan. Dikala negara lain menerapkan karantina wilayah atau lockdown, pemerintah Indonesia melalui Kementerian Kesehatan (kemenkes) menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) melalui Permenkes 9 tahun 2020 mengenai Panduan PSBB dalam rangka percepatan penanganan Covid-19 dan sebelumnya menerapkan social distancing serta physical distancing bagi masyarakat. Pembatasan Sosial Berskala Besar merupakan suatu langkah yang cukup strategis untuk diambil oleh pemerintah dengan bertujuan menekan laju dari penularan Covid-19 di Indonesia ini (Thorik, 2020).

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif dengan melakukan pendekatan kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memecahkan permasalahan yang terjadi di lokasi penelitian. Pemilihan metode ini didasarkan pada tujuan peneliti untuk menentukan bagaimana cara menemukan, mengumpulkan, mengelola dan menganalisis data penelitian. Menurut (Sugiyono, 2013), dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data bermacam-macam, dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dalam penelitian ini, penulis akan menganalisis jawaban dari para informan. Adapun analisis data dalam penelitian ini adalah data Reduction (Reduksi Data), data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci.

Data Display (Penyajian Data), setelah dilakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Conclusion Drawing / Verification (Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi), Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada (Sugiyono, 2013).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang disajikan sebagian besar berasal dari proses wawancara. Wawancara ini ditujukan kepada tiga macam informan, yaitu informan kunci yang merupakan owner dan dari konveksi Ers Store Medan, informan utama yang merupakan CEO/asisten dari konveksi Ers Store Medan, serta informan tambahan yaitu karyawan konveksi Ers Store Medan dan juga salah seorang pembeli di konveksi Ers Store Medan. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada Ersandi Dermawan Sikumbang selaku pemilik usaha pada, Selasa 1 Juni 2021 diketahui bahwa Konveksi Ers Store Medan merupakan salah satu umkm konveksi di kota medan yang berdiri pada tahun 2016. Usaha konveksi Ers Store Medan bukanlah usaha yang menjual berbagai merek pakaian, melainkan hanya menjual pakaian atau hasil produksi yang di produksi sendiri. Konveksi Ers Store Medan memproduksi dan menjual berbagai jenis pakian dan seragam, mulai dari kaos, kemeja, celana, PDH, topi, wearpack dan lain-lain. Produk yang di buat di rumah konveksi Ers Store Medan kemudian di jual pada store yang berada di Jl Pusat Pasar, Central Pasar Medan Mall Lt 1 Blok 3 No 24. Selain membuat produk sendiri konveksi Ers Store Medan juga menerima pesanan pakaian seragam dengan jumlah skla yang besar, seperti pesanan perusahaan, organisasi dan lain-lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Annisa Sarafina selaku CEO di konveksi Ers Store Medan pada, Selasa 1 Juni 2021 diketahui bahwa jenis pakaian yang sering di beli pada konveksi Ers Store Medan yaitu seragam PDH/PDL, karena pakaian jenis ini termasuk jenis pakaian yang banyak memiliki segmen pasar seperti mahasiswa dan juga perusahaan, seragam PDH merupakan salah satu pakaian kantor dan kerja yang umum dipakai di instansi, organisasi dan perusahaan. Selain itu, sering dipakai mahasiswa maupun komunitas untuk berbagai kegiatan, pakaian ini juga dapat diartikan sebagai simbolisme atau lambang dari suatu instansi, atau organisasi tertentu. Konveksi Ers Store Medan adalah usaha yang masuk ke dalam kategori UMKM. Hal ini ditinjau dari jumlah

tenaga kerja yang dimiliki mereka sebanyak 6 orang. Semua tenaga kerja dibagi-bagi sesuai dengan struktur organisasi yang telah ditentukan oleh pihak konveksi Ers Store Medan. Adapun pendapatan yang dimiliki oleh konveksi Ers Store Medan bekisar \pm Rp. 50.000.000,- per bulannya. Namun, pendapatan ini belum masuk ke dalam 70 laba bersih usaha untuk pendapatan bersih selama sebulan UMKM konveksi Ers Store Medan mendapat laba sekitar \pm Rp. 20.000.000.

Pendapatan usaha konveksi Ers Store Medan akan lebih besar ketika ada kantor, sekolah, organisasi, mahasiswa atau kedinasan yang memesan dalam jumlah besar. Tapi semenjak pandemi banyak mengalami penurunan karna banyaknya aktivitas yang dilakukan secara daring atau online, sehingga kebutuhan akan pakaian seragam juga berkurang. Peluang Usaha Konveksi Ers Store Medan di Tengah Pandemi Covid 19 Menurut (Suswati et al., 2011) peluang akan menjadi peluang yang prospektif bila mengandung unsur-unsur sebagai berikut: Sedang dibutuhkan oleh pasar Konveksi Ers Store Medan melihat peluang yang ada dengan menyadari banyaknya kebutuhan yang ada di pasar dengan cara menganalisis pasar serta mengidentifikasi apa yang menjadi kebutuhan masyarakat yaitu salah satunya kebutuhan akan sandang (pakaian). Kemudian konveksi Ers Store Medan memetakan di ranah mana akan mengambil bagian dari pasar tersebut, serta menentukan pilihan apa yang selalu dibutuhkan pasar. Dalam hal ini konveksi Ers Store Medan melakukan analisis pasar sebagai komponen yang sangat penting dalam melihat kebutuhan yang ada di pasar. Dengan melakukan analisis pasar, konveksi Ers Store Medan berharap dapat meningkatkan omzet penjualan dan keuntungan perusahaan.

Memecahkan kesulitan atau masalah yang sedang dihadapi pasar. Dalam hal ini membuat pemilik usaha konveksi Ers Store Medan mengobservasi dan melihat apakah masih ada peluang usaha yang dapat dilakukan seiring dengan perubahan keadaan dan kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat. Salah satu kebutuhan yang ada dimasyarakat yang dapat dijadikan peluang usaha oleh konveksi Ers Store Medan yaitu pada saat awal pandemi konveksi Ers Store Medan membuat APD berupa baju hazmat dikarenakan sempat terjadi kelangkaan kemudian konveksi Ers Store Medan juga membuat masker kain, dimana masker pada saat ini dapat dikatakan salah satu kebutuhan yang harus dipenuhi oleh masyarakat akibat dari adanya pandemi covid-19. Masker kain menjadi salah satu alternatif yang dapat dipilih oleh masyarakat karena ramah lingkungan, dapat digunakan berulang, dan juga harganya yang cukup terjangkau. Melihat hal tersebut dapat dikatakan bahwa apa yang telah dilakukan oleh konveksi Ers Store Medan telah mampu memecahkan kesulitan atau masalah yang sedang dihadapi pasar terutama di tengah situasi pandemi seperti saat ini.

Menyempurnakan yang sebelumnya. Konveksi Ers Store Medan berupaya melakukan pengembangan produk sebagai salah satu strategi dan proses yang dilakukan memperbaiki produk lama atau memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan asumsi pelanggan menginginkan unsur-unsur baru mengenai produk terutama di tengah pandemi covid-19 seperti saat ini. Pengembangan produk ini dilakukan terhadap produk yang sudah ada sekaligus proses pencarian inovasi untuk menambah nilai terhadap barang lama dengan mengkonversikannya ke dalam produk tersebut. Benar-benar berbeda dan memiliki nilai tambah Konveksi Ers Store Medan menyadari bahwa dalam pelaksanaan produksinya, kemungkinan perusahaan mengadakan perubahan ciri-ciri khusus produk, meningkatkan mutu produk, menambah tipe produk, dan mengubah

ukuran produk untuk memuaskan pasar. Salah satu hal yang membuat konveksi Ers Store Medan unik ialah di tengah situasi seperti ini usaha konveksi ini mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya dengan melakukan promosi yang rutin di sosial media yaitu instagram dan juga facebook selain itu konveksi Ers Store Medan berupaya melakukan perbedaan dengan meningkatkan kualitas produk, seperti peningkatan kualitas packaging, kemudian kualitas jahitan dan juga harga, serta melakukan penambahan produk seperti APD guna memenuhi kebutuhan pasar dan mengisi peluang bisnis yang ada.

Temuan yang orisinil (inovatif). Dalam menghasilkan produk baru konveksi Ers Store Medan berupaya memberdayakan baik itu pemikiran, kemampuan imajinasi, serta berbagai simultan yang ada dari setiap diri para karyawan dalam menghasilkan produk baru. Ciri peluang usaha yang baik salah satunya adalah keorisinilan atau keaslian ide. Ide atau gagasan yang dihasilkan harus berbeda dan bukan hasil mencontek dari usaha orang lain. Dalam berbisnis, ada baiknya mempunyai ciri khas serta suatu keunikan tertentu. Berdasarkan hasil wawancara dengan Fikri selaku designer di konveksi Ers Store Medan diketahui bahwa konveksi Ers Store Medan selalu berusaha untuk menghasilkan produk yang bermanfaat dan dapat memenuhi kebutuhan individu, masyarakat dan lingkungan yang ada di sekitar serta berusaha untuk menciptakan produk yang relatif baru. Upaya konveksi Ers Store Medan dalam hal inovasi dapat terlihat dari upaya konveksi Ers Store Medan untuk memiliki designer sendiri, kemudian dalam hal produk konveksi ini selalu mengikuti trend dan perkembangan zaman serta kebutuhan pasar misalnya membuat APD seperti masker kain dan baju hazmat di saat terjadi kelangkaan di awal pandemi covid-19 serta selalu melakukan perbaikan dalam hal kualitas produk yang dihasilkan.

Memberi keuntungan yang nyata. Dalam menjalankan sebuah bisnis, mendapatkan keuntungan merupakan salah satu hal yang penting untuk dicapai, karena salah satu ciri dari bisnis yang prospektif ialah memiliki keuntungan yang nyata. Salah satu cara dalam menjalankan bisnis agar mendapat keuntungan salah satunya ialah dengan menyusun strategi bisnis. Salah satu strategi bisnis konveksi Ers Store Medan yaitu menentukan arah perusahaan dengan mengidentifikasinya dari segi pasar, pesaing, pelanggan sehingga dapat mencapai keuntungan bisnis yang maksimal. Konveksi Ers Store Medan memiliki pendapatn bekisar ± Rp. 50.000.000,- per bulannya. Namun, pendapatan ini belum masuk ke dalam laba bersih usaha untuk pendapatan bersih selama sebulan UMKM konveksi Ers Store Medan mendapat laba sekitar ± Rp. 20.000.000. Pendapatan usaha konveksi Ers Store Medan akan lebih besar ketika ada kantor, sekolah, organisasi, mahasiswa atau kedinasan yang memesan dalam jumlah besar. Ada unsur yang dibanggakan oleh pembeli. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan salah seorang konsumen di konveksi Ers Store Medan yaitu pak Andi, Konveksi Ers Store Medan berusaha membuat pelanggan menjadi loyal salah satunya dengan memberikan kualitas jahitan yang bagus, harga yang murah, serta pelayanan yang baik sehingga pelanggan merasa puas, senang, dan merasa ada sesuatu hal yang dapat dibanggakan dari produk yang dibeli di konveksi Ers Store Medan dibandingkan dengan yang lain. Setelah pelanggan merasa puas kemudian akan timbul sikap loyal terhadap suatu produk tertentu yang dapat mengakibatkan pelanggan dapat membeli secara teratur dan berulang-ulang. Dapat diwujudkan. Segala sesuatu yang sudah di rencanakan dalam sebuah bisnis haruslah dapat diwujudkan, karena akan percuma jika ambisi dan ide yang cemerlang tapi hanya

berada di angan-angan saja. Untuk dapat mewujudkan atau menjalankan usaha konveksi Ers Store Medan ini menjadi nyata, maka diperlukan sikap yang serius dan fokus.

A. Keberlangsungan Usaha Konveksi Ers Store Medan di Tengah Pandemi Covid-19

Menurut (Aprilia, 2020) keberlangsungan usaha dapat juga diartikan sebagai suatu bentuk konsistensi dari kondisi usaha, dimana keberlangsungan ini merupakan proses berlangsungnya usaha baik mencakup pertumbuhan, perkembangan, strategi atau perencanaan untuk menjaga kelangsungan hidup usaha. Keberlangsungan usaha juga dikenal dengan istilah *going concern*, yang bermakna adanya keberlanjutan dari segi aset finansial maupun aset pendukung lainnya guna meminimalisir terjadinya risiko kebangkrutan. Konveksi Ers Store Medan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya karena mampu mengoptimalkan peluang usaha yang ada sebagai pelaku ekonomi yang berdaya saing dengan melakukan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan memanfaatkan teknologi terutama di saat situasi pandemi covid-19 seperti saat ini. Konveksi Ers Store Medan mampu beradaptasi serta memenuhi kebutuhan pasar yang ada di tengah pandemi covid19, seperti halnya pembuatan masker kain dan baju hazmat. Konveksi Ers Store Medan juga mampu memanfaatkan teknologi yang berkembang sebagai salah satu strategi memperluas pasar selain menggunakan strategi konvensional seperti penggunaan agen atau distributor pakaian, konveksi Ers Store Medan juga menggunakan sosial media seperti instagram dan facebook serta bergabung menjadi mitra pada aplikasi OLX.

Terdapat beberapa aspek utama yang dilakukan Konveksi Ers Store Medan dalam menjaga eksistensi bisnis meskipun di tengah pandemi covid-19, yakni sebagai berikut:

1. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam konteks mempertahankan keberlangsungan usaha, sumber daya manusia (SDM) yang dimaksud ialah seluruh manusia yang memegang kewajiban dan tanggungjawab di konveksi Ers Store Medan baik pemilik, asisten, dan juga karyawan. Pemilik bertindak sebagai pengambil keputusan atas segala kemungkinan yang ada dan terjadi dan kemudian melakukan tindakan, sedangkan asisten bertanggung jawab untuk mengkoordinir segala produktifitas dan kegiatan yang dilakukan karyawan. Kualifikasi karyawan atau tenaga kerja dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kesuksesan berbisnis, sebab berkaitan dengan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, pihak-pihak lain seperti konsumen, pemasok bahan baku, maupun peran pemerintah dalam menyediakan layanan publik memiliki andil besar untuk mempengaruhi kinerja dari usaha konveksi Ers Store Medan.

2. Aspek Keuangan (Permodalan)

Aspek keuangan yang memadai dapat dijadikan sebagai investasi untuk pembelian barang produksi sehingga memberikan peluang guna menambah jumlah penghasilan dan peningkatan pendapatan pada konveksi Ers Store Medan. Hal ini dapat memberikan dampak positif bagi lingkungan sekitar yang berimplikasi pada penambahan lapangan pekerjaan. Sumber keuangan konveksi Ers Store Medan diperoleh dari tabungan (modal sendiri), pinjaman lembaga keuangan perbankan.

3. Aspek Produksi

Aspek produksi pada konveksi Ers Store Medan berkaitan dengan penyediaan bahan baku utama maupun penolong, teknologi (perkakas) peralatan

produksi yang berwujud mesin, hingga peningkatan kualitas maupun kuantitas barang yang dihasilkan untuk didistribusikan ke dalam pasar.

4. Aspek Pemasaran

Pemasaran pada konveksi Ers Store Medan dilakukan melalui promosi produk baik melalui sosial media maupun elektronik. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh konveksi ers store medan antara lain yaitu, menentukan segmentasi pasar, melakukan promosi. Konveksi ers store medan melakukan promosi penjualan melalui beberapa media sosial diantaranya Instagram dengan nama akun instagram @Ers_storemedan dan facebook nama akun @Ers Store Medan Grosir. Selain itu melalui Olx yang bertujuan memperluas pasarnya lagi, konveksi ers store medan juga menggunakan platform olx sebagai media promosinya juga, hal ini diharapkan agar lebih memperluas pangsa pasarnya.

B. Analisis OODA Loops Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19

Strategi OODA Loops banyak diadopsi oleh berbagai organisasi, tidak saja terbatas untuk kepentingan militer namun juga oleh non-militer. Hal ini disebabkan prinsip OODA cukup aplikabel untuk diterapkan berbagai sektor, mulai dunia bisnis, olah raga, serta pemerintahan. Hal ini bisa dipahami karena semua pihak berusaha untuk membangun kemampuan yang handal untuk bersaing dengan kompetitornya (Soetjipto, 2020). Mengacu pada data penelitian dan pandangan pemilik konveksi Ers Store Medan, dapat digambarkan pola siklus OODA pada konveksi Ers Store Medan dalam mempertahankan usaha di tengah masa pandemi.

C. Peluang Usaha Dalam Upaya Mempertahankan Keberlangsungan Usaha di Tengah Pandemi Covid-19

Berdasarkan dari hasil penelitian, konveksi Ers Store Medan tergolong kedalam sektor usaha kecil karena memiliki pendapatan sekitar Rp 500.000.000 pertahunnya, selain itu konveksi Ers Store Medan memiliki peluang usaha yang masih cukup prospektif meskipun sedang berada di tengah situasi pandemi covid-19, dikarenakan konveksi Ers Store Medan mampu melihat kesempatan dan peluang usaha yang ada dalam hal kebutuhan sandang (pakaian) dalam kehidupan sehari-hari seperti pembuatan seragam sekolah, PDH, PDL, pakaian kemeja, kaos, selempang, hoddie, topi dan juga pesanan lain dari konsumen serta memanfaatkan dan mengoptimalkan peluang usaha yang ada dengan melakukan pembuatan masker kain dan juga pemasaran online sebagai upaya dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya di saat menghadapi situasi pandemi covid-19. Konveksi Ers Store Medan memiliki unsur-unsur yang telah memenuhi sebuah usaha dikatakan prospektif sehingga 95 usaha konveksi Ers Store Medan berpotensi untuk dapat berkembang dan menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil wawancara, dapat dikatakan bahwa konveksi Ers Store Medan telah memenuhi syarat-syarat sebuah usaha dikatakan prospektif karena konveksi Ers Store Medan dapat melihat kebutuhan yang sedang ada di pasar, seperti kebutuhan akan sandang (pakaian), konveksi Ers Store Menyadari bahwa kebutuhan sandang sifatnya merupakan kebutuhan pokok sehingga akan terus ada peminatnya. Selain itu disituasi pandemi saat ini, konveksi Ers Store Medan juga dapat memecahkan masalah yang sedang dihadapi pasar seperti pada saat krisis APD saat awal pandemi, konveksi Ers Store dapat memaksimalkan usahanya dengan

memproduksi baju hazmat dan juga masker kain. Konveksi Ers Store Medan juga telah berupaya untuk melakukan pengembangan produk sebagai salah satu strategi dan proses yang dilakukan memperbaiki produk lama atau memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan asumsi pelanggan menginginkan unsur-unsur baru mengenai produk terutama di tengah pandemi covid-19 seperti saat ini.

Meskipun merasakan penurunan omset selama adanya pandemi covid-19, dikarenakan pengambil kebijakan dari pemerintah seperti membuat aturan dengan membatasi pergerakan masyarakat, berupa kebijakan pembatasan sosial, kebijakan untuk menjaga jarak serta kebijakan bekerja dari rumah, beribadah dari rumah dan belajar dari rumah. Akibat kebijakan tersebut menimbulkan penurunan penjualan salah satunya sektor usaha konveksi yang memaksa pelaku sektor ini mencari strategi yang tepat agar pendapatan mereka tetap ada untuk memenuhi kebutuhan pasar, serta memaksimalkan peluang usaha agar terus menjaga keberlangsungan usaha. Keberlangsungan suatu usaha didukung beberapa faktor, faktor yang menjadi penyebab kuat agar suatu bisnis dapat bertahan, diantaranya adanya kompilasi rencana bisnis, pembaharuan umum rencana bisnis, menganalisis pesaing, kemudahan memasuki bisnis, dan kemampuan perhitungan risiko, (Vledder, Fonseca, Wells, Gonzalez, & Ligthelm, 2010).

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap kondisi konveksi Ers Store Medan, dapat dikatakan bahwa konveksi Ers Store Medan memiliki peluang usaha yang cukup prospektif karena disituasi pandemi covid-19 saat ini dapat melihat serta memenuhi kebutuhan pasar seperti kebutuhan akan sandang (pangan) khususnya APD karena sangat dibutuhkan baik oleh tenaga medis ataupun masyarakat umum. Terjadinya krisis APD ditengah pandemi covid-19 merupakan suatu peluang usaha baru bagi konveksi Ers Store Medan untuk mengembangkan dan menambah produk serta memaksimalkan usahanya agar dapat bertahan ditengah pandemi covid-19 seperti memproduksi baju hazmat dan juga masker kain. Hal ini juga menjadi salah satu strategi dan proses yang dilakukan dalam memperbaiki produk lama dan memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada terutama di tengah pandemi covid-19 seperti saat ini. Selain dapat memaksimalkan peluang usaha di tengah pandemi dengan membuat APD, konveksi Ers Store Medan mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya dengan melakukan perbedaan dengan meningkatkan kualitas produk, seperti peningkatan kualitas packaging, kemudian kualitas jahitan dan juga harga, serta melakukan penambahan produk seperti APD guna memenuhi kebutuhan pasar dan mengisi peluang bisnis yang ada. Selain itu upaya yang dilakukan oleh konveksi Ers Store Medan untuk bertahan ditengah pandemi adalah menerapkan OODA Loop atau lingkaran OODA. Dimana konveksi Ers Store Medan melakukan observasi atau pengamatan tentang perilaku konsumen, kebutuhan pasar, dan juga aturan pemerintah mengenai protokol kesehatan serta keamanan (observe), berorientasi untuk melakukan penjualan online, mengikuti aturan pemerintah mengenai protokol kesehatan, dan juga melihat peluang usaha yang ada (orient), kemudian membuat keputusan untuk bertahan di tengah situasi pandemi (decide), dan melakukan tindakan seperti mengoptimalkan peluang usaha yang ada, serta memaksimalkan penjualan online melalui instagram, facebook dan juga OLX (act). Konveksi Ers Store Medan menerapkan tools OODA sebagai siklus ketahanan bisnis dengan memperhatikan setiap perubahan yang terjadi sewaktu-waktu.

BIBLIOGRAFI

- Acs, Zoltan J., Song, Abraham K., Szerb, Laszlo, Audretsch, David B., & Komlosi, Eva. (2021). The evolution of the global digital platform economy: 1971–2021. *Small Business Economics*, 57(4), 1629–1659.
- Aprilia, Indah Ayu. (2020). STRATEGI PEMASARAN UD. TAPE HANDAYANI 82 BONDOWOSO DALAM PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH. *Al-Idarah: Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam*, 1(1), 53–70.
- Karuniawan, Agung, Maulana, Haris, Ustari, Debby, Dewayani, Sitaresmi, Solihin, Eso, Solihin, M. Amir, Amien, Suseno, & Arifin, Mahfud. (2021). Yield stability analysis of orange-Fleshed sweet potato in Indonesia using AMMI and GGE biplot. *Heliyon*, 7(4), e06881.
- Safaya, Ali, Abdullatif, Moutasem, & Yuret, Deniz. (2020). Kuisail at semeval-2020 task 12: Bert-cnn for offensive speech identification in social media. *Proceedings of the Fourteenth Workshop on Semantic Evaluation*, 2054–2059.
- Soetjipto, Noer. (2020). *Ketahanan umkm jawa timur melintasi pandemi covid-19*. K-Media.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*.
- Suswati, Denah, Hendro, Bambang, & Indradewa, Didik. (2011). Identifikasi sifat fisik lahan gambut Rasau Jaya III Kabupaten Kubu Raya untuk pengembangan jagung. *Perkebunan Dan Lahan Tropika*, 1(2), 31–41.
- Thorik, Sylvia Hasanah. (2020). Efektivitas pembatasan sosial berskala besar di indonesia dalam penanggulangan pandemi covid-19. *Adalah*, 4(1), 115–120.
- Vledder, Paul, Fonseca, Julio Carrera, Wells, Terence, Gonzalez, Ivan, & Ligthelm, Dick. (2010). Low salinity water flooding: proof of wettability alteration on a field wide scale. *SPE Improved Oil Recovery Symposium*. OnePetro.
- Yamazaki, Eriko, Yamashita, Nobuyoshi, Taniyasu, Sachi, Lam, James, Lam, Paul K. S., Moon, Hyo Bang, Jeong, Yunsun, Kannan, Pranav, Achyuthan, Hema, & Munuswamy, Natesan. (2015). Bisphenol A and other bisphenol analogues including BPS and BPF in surface water samples from Japan, China, Korea and India. *Ecotoxicology and Environmental Safety*, 122, 565–572.



© 2022 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).