

## ***NEW BUSINESS IDEA PADA MASA NEW NORMAL***

**Hari Setiawan Saragih<sup>1</sup>, Zuhrinal M Nawawi<sup>2</sup>**  
*North Sumatra State Islamic University, Indonesia<sup>1,2</sup>*  
*harisaragih03@gmail.com<sup>1</sup>, zuhrinal.nawawi@uinsu.ac.id<sup>2</sup>*

---

### **Abstrak (Indonesia)**

Received:20  
Desember  
2021  
Revised :27  
Desember  
2021  
Accepted:3  
Januari  
2022

**Latar Belakang:** Penelitian ini difokuskan pada Ide Bisnis Baru di Masa New Normal, khususnya di Kota Pematangsiantar.

**Tujuan:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari bisnis baru yang mendukung new normal agar terhindar dari bahaya virus di masa pandemi ini.

**Metode:** Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah model pendekatan kualitatif dengan desain penelitian observasional dan studi kepustakaan.

**Hasil:** Hasil penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa ide bisnis dengan modal kecil di masa new normal yang dapat diwujudkan antara lain bisnis di bidang makanan dan minuman, bisnis rumahan, bisnis kosmetik dan perawatan kulit, bisnis alat protokol kesehatan, bisnis alat olahraga, dan bisnis online. bisnis kelontong.

**Kesimpulan:** Hal ini tentunya merupakan penyusunan rencana bisnis yang dirancang dengan baik dan mempertimbangkan dengan baik tingkat risiko, tingkat kerumitan, dan skala usaha oleh para pelaku usaha.

**Kata kunci:** Ide Bisnis Baru; New Normal

### ***Abstract***

***Background:*** This research is focused on New Business Ideas in the New Normal Period, especially in the Pematangsiantar Town.

***Objective:*** The purpose of this research is to find new

---

*businesses that support the new normal in order to avoid the dangers of the virus in this pandemic.*

**Methods:** *The method used in this research is a qualitative approach model with an observational research design and literature study.*

**Results:** *The results from research and data processing show that business ideas with small capital during the new normal that can be realized include businesses in the food and beverage sector, home business, cosmetic and skincare business, health protocol equipment business, sports equipment business, and online grocery business.*

**Conclusion:** *This is of course a well-designed business plan arrangement and well-considered the level of risk, the level of complexity, and the scale of the business by the business actors.*

**Keywords:** *New Business Idea; New Normal*

---

*\*Correspondent Author : Hari Setiawan Saragih  
Email : harisaragih03@gmail.com*



## **PENDAHULUAN**

Membangun bisnis mirip dengan proyek membangun rumah. Kadang sederhana, kadang rumit. Jika seseorang ingin membuka bisnis perhotelan tanpa perencanaan dan langsung membangun bisnis tersebut, risikonya besar sekali. Sebagai pelaku bisnis, ia harus mengetahui, siapa tamu yang disasar? Desain arsitektur yang bisa menarik segmen pasar yang dituju, langkah-langkah yang ditempuh dalam mencari orang-orang yang tepat untuk mengelola hotel, tindakan yang seharusnya dilakukan jika modalnya tidak cukup, mempertimbangkan jika keuntungannya kecil, tindakan yang sebaiknya diambil jika kalah bersaing, menguasai teknik membujuk pihak lain agar ingin berinvestasi pada bisnis yang dibangun, serta langkah-langkah meningkatkan kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Kunci sukses memulai bisnis salah satunya adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan cemerlang yang kreatif dan inovatif. Tidak hanya itu saja, ide tersebut harus mempunyai nilai ekonomi yang tinggi yang dituangkan dalam rencana bisnis secara matang dan realistis.

Di awal tahun 2020, muncul wabah penyakit yang disebabkan oleh virus corona atau Covid-19. Hal ini sangat berimbas pada sektor perekonomian, termasuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Sejak saat itu, pemerintah memberlakukan kebijakan untuk tetap berada di rumah atau dikenal dengan istilah

PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) guna memutus rantai penularan virus, namun banyak bisnis yang semakin lesu bahkan sudah menutup gerainya dan merumahkan sementara karyawannya. Sebagai pemilik bisnis, dengan terpaksa memikirkan ide baru agar bisnis tetap berjalan atau mungkin memulai bisnis baru.

Adanya pandemic Covid-19 yang melanda tidak hanya Indonesia, tapi juga dunia, mau tidak mau memaksa masyarakat dunia menjalani pola hidup “baru” yang berbeda dengan gaya hidup sebelumnya yang dikenal dengan istilah *new normal*. Hal ini membuat para pelaku usaha harus beradaptasi dengan *new normal*. Termasuk dengan mereka yang tengah merintis atau hendak memulai bisnisnya secara mandiri. Jenis usaha yang dipilih harus disesuaikan dengan pola hidup *new normal*. Kendati begitu, di era *new normal* ini bukan berarti peluang untuk berbisnis tertutup, justru sebaliknya, ada jenis-jenis usaha yang berpotensi menambah pundi-pundi penghasilan yang menguntungkan bagi pelaku bisnis tersebut. Ada empat macam bisnis berdasarkan siapa pembelinya dan apa yang ditawarkan. Dari sisi siapa pembelinya, ada dua macam bisnis, yaitu a) bisnis yang pembeli akhirnya adalah individu atau kelompok individu yang membeli sesuatu untuk dipakai sendiri. Bisnis semacam itu disebut sebagai bisnis ke konsumen (*business to consumers* atau B2C/”bi-tu-si”). b) bisnis yang pembeli akhirnya adalah perusahaan yang membeli sesuatu untuk menjadi bagian dari kegiatan usaha atau bagian dari produk/layanan akhir mereka. Bisnis semacam itu disebut sebagai bisnis ke bisnis (*business to business*, atau B2B/”bi-tu-bi”) (Sidik, 2013).

Namun, untuk menentukan jenis bisnis apa yang akan dijalankan apalagi pada masa *new normal* ini dibutuhkan “ide atau gagasan” yang tentunya bukan sembarang ide, tetapi ide yang mempunyai nilai komersial dan ide itu ditulis dalam suatu rencana usaha atau rencana bisnis. Sebenarnya banyak orang mempunyai ide cemerlang, ide yang hebat-hebat serta mempunyai nilai komersial tinggi tetapi ide itu tetaplah hanya sekedar ide bahkan hanya sekedar impian yang numpang lewat, karena ide yang hebat tadi tidak pernah ditulis atau dikomunikasikan kepada pihak lain ataupun diimplementasikan.

Tulisan ini mencoba mengupas tentang bagaimana merencanakan bisnis, dengan harapan dapat digunakan sebagai pengetahuan ataupun menyiapkan langkah awal bagaimana untuk menggali, menumbuhkan atau menjaring ide-ide atau gagasan bisnis dan sekaligus menuangkannya dalam sebuah rencana usaha/bisnis sehingga menemukan *new business idea* yang cocok dijalankan di masa *new normal* ini. Realita di lapangan menunjukkan bahwa banyak ide/gagasan-gagasan bisnis hebat dan ide-ide orisinal yang justru lahir dari para kawula muda. Tentunya kalau peluang atau kemampuan ini dikemas dengan baik dan mampu dirancang sedemikian rupa sehingga dapat dikemas sebagai rencana usaha/bisnis yang layak dan mampu diterapkan ke dalam sebuah bisnis riil, tentunya akan banyak memberi manfaat bagi para kawula muda sendiri dan sekaligus memberikan kontribusi bagi masyarakat dan lingkungannya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana menemukan *new business idea* yang cocok dijalankan di masa *new normal* ini khususnya di Kota Pematangsiantar. Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan *new business idea* yang cocok dijalankan di masa *new normal* ini khususnya di Kota Pematangsiantar.

### ***Perencanaan Bisnis untuk Menemukan New Business Idea***

Dengan kondisi bisnis yang tidak menentu seperti saat ini, di masa *new normal*, perencanaan bisnis yang benar-benar matang sangat diperlukan untuk memperoleh *return* yang sesuai dengan yang diharapkan. Secara sederhana, perencanaan dapat dikatakan sebagai “kegiatan penyusunan rencana” dan sebuah rencana dapat dirumuskan sebagai “serangkaian tujuan/hasil yang diharapkan ditambah dengan tindakan-tindakan yang harus dilakukan untuk mencapainya”.(Bafadhal, 2018). Berdasarkan pengertian perencanaan bisnis menurut Hisrich dan Peters (1995), Safrida dan Yusrita (2019) mengartikan bahwa *business plan* adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Isinya berupa perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia.

Perencanaan usaha/bisnis (*business plan*) adalah rencana-rencana tentang apa yang dikerjakan dalam suatu bisnis ke depan meliputi alokasi sumberdaya, perhatian pada faktor-faktor kunci dan mengolah permasalahan-permasalahandan peluang yang ada (Supriyanto, 2009). Dilihat dari beberapa pendapat di atas, maka definisi mengenai perencanaan bisnis dapat bervariasi namun secara garis besar dapat digarisbawahi ada lima karakteristik utama dalam merencanakan bisnis, yaitu 1) adanya pengambilan keputusan dari alternative yang ada; 2) orientasi masa depan; 3) pengalokasian sumber daya; 4) adanya tujuan yang ingin dicapai; 5) adanya uraian proses yang detail dalam bentuk kegiatan, program, aktivitas, kebijakan atau prosedur. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perencanaan bisnis adalah bentuk kegiatan olah pikir pelaku bisnis untuk pengambilan keputusan secara probadi maupun kolektif dari berbagai alternative yang ada demi mencapai tujuan masa depan yang telah ditetapkan melalui proses yang metodis, sistematis dan relevan.

Perencanaan bisnis merupakan perencanaan yang sangat spesifik. Penyusunannya harus mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan masing-masing bisnis secara individual. Terkadang banyak orang berpikir bahwa perencanaan bisnis hanya untuk sebuah bisnis baru atau sebuah proposal untuk mencari pinjaman dana ke pihak perbankan ataubagaimana mendatangkan investor baru dalam bisnis. Sebenarnya tidak sesederhana hal di atas, perencanaan bisnis juga penting untuk suatu bisnis yang sedang berjalan. Bisnis membutuhkan perencanaan untuk pertumbuhan yang optimis dan pengembangan-pengembangan dengan skala prioritas. Perencanaan Usaha/Bisnis sendiri adalah suatu hasil

pemikiran, dimana isi dari perencanaan harus mampu mendukung pencapaian tujuan-tujuan perusahaan/bisnis.

### ***New Business Idea di Masa New Normal***

Menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat di era globalisasi harus disikapi oleh para pelaku bisnis/usaha dengan menerapkan langkah-langkah strategis bagi kelangsungan usahanya atau malah menemukan ide bisnis baru. Munculnya pandemi Covid-19, yang melanda hampir di seluruh dunia mengakibatkan sendi-sendi kehidupan seperti pendidikan dan perekonomian mengalami kelumpuhan yang berakibat sekolah-sekolah ditutup serta perusahaan-perusahaan banyak yang mengurangi aktivitas produksi dan bahkan tidak sedikit yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK). Perekonomian menjadi *shock* baik secara perorangan, rumah tangga, perusahaan makro dan mikro bahkan perekonomian negara di dunia (Taufik dan Ayuningtyas, 2020).

Untuk menggerakkan roda perekonomian kembali, pelaku UMKM harus merubah pola pikir agar nantinya berpengaruh terhadap bisnisnya di masa depan. Tantangan bagi UMKM dalam mengembangkan bisnisnya pada masa pandemi ini lebih berat mengingat perubahan yang terjadi di masyarakat. Selain pentingnya digitalisasi juga keterbatasan modal dan pengelolaan aset unit usaha yang belum tertib (Sanggrama dkk., 2020).

Oleh karena itu, pelaku usaha/bisnis harus mengubah mindset dari sekadar mampu bertahan hidup menjadi enterpreneurial. Hal ini dapat dilakukan melalui inovasi-inovasi produk maupun penggunaan teknologi digital, sebagai media dalam memasarkan produk di era pandemi ini, selain itu juga pentingnya dukungan pemerintah dalam mendorong UMKM lebih kuat dan maju.

Penggunaan teknologi digital di Indonesia menurut data PEW Research Center menunjukkan bahwa pengguna gawai aktif di Indonesia diperkirakan sekitar 42% atau lebih dari 100 juta orang pada tahun 2018. Namun, baru sekitar 13% atau hanya sekitar 8,3 juta dari 64,2 juta pelaku UKM secara nasional yang memanfaatkan teknologi digital, khususnya *platform ecommerce* (perdagangan elektronik) (Keminfo, 2020).

### **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah model pendekatan kualitatif dengan desain penelitian observasi dan studi kepustakaan. Fokus penelitian yang ingin dicapai adalah menemukan new business idea yang cocok dijalankan di masa new normal ini khususnya di Kota Pematangsiantar. Lokasi penelitian adalah Kota Pematangsiantar. Pengumpulan data yang dilakukan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci,

pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan data dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Sugiyono, (2015:19)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### ***New Business Idea di Kota Pematangsiantar***

Mewabahnya pandemi virus corona atau Covid-19 menciptakan banyak kebiasaan baru dalam masyarakat. Adaptasi kebiasaan ini kemudian dikenal dengan *new normal*, di mana perilaku masyarakat harus mengikuti protokol kesehatan yang ditetapkan pemerintah. Meski dalam kondisi ekonomi yang sulit, selalu ada peluang bisnis baru yang bisa diambil. Di era *new normal* ini, masyarakat Kota Pematangsiantar bisa mencari peluang bisnis modal kecil.

Apalagi selama menjalani *physical distancing*, semakin banyak orang yang lebih memilih untuk membatasi diri dan beralih dengan segala sesuatu yang serba online. Berdasarkan survey, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan, peneliti menemukan enam kemungkinan peluang bisnis modal kecil yang bisa dijalankan di kalangan masyarakat Kota Pematangsiantar selama periode *new normal*, di antaranya:

#### **Bisnis Makanan dan Minuman**

*Physical distancing* nyatanya menciptakan banyak peluang bisnis kuliner via online. Ini lantaran banyak orang memilih membatasi diri dan lebih banyak berdiam di rumah. Bisnis kuliner yang berkembang pesat selama pandemi antara lain makanan pesan antar. Selain menjaga diri dari risiko penularan, makanan yang dikirim ke rumah ini dianggap lebih praktis dengan harga yang relatif terjangkau. Selama pandemi, banyak muncul bisnis seperti sayuran organik, olahan buah, minuman herbal, dan sebagainya yang dilengkapi dengan fasilitas layanan pesan antar. Peluang bisnis modal kecil lainnya yang bisa dicoba dijalankan di bidang kuliner selama masa pandemi yakni makanan beku atau *frozen food*. Apabila masyarakat calon pelaku bisnis terbentur keterbatasan modal, mereka dapat mencoba untuk memulai bisnis ini dengan menjadi *reseller*.

#### **Bisnis Keperluan Rumah**

Kebanyakan orang yang menghabiskan waktunya di rumah menjadi peluang untuk menjual berbagai perlengkapan rumah tangga. Tren untuk mendekorasi rumah agar terlihat lebih cantik tengah digandrungi banyak orang. Menjual keperluan murah masih tergolong dalam peluang bisnis modal kecil. Masyarakat calon pelaku bisnis bisa menjadi *reseller* dari produk-produk keperluan rumah dengan mencari *supplier* tangan pertama yang bisa dicari di internet. Beberapa produk yang laris manis di pasaran selama masa pandemi antara lain alat kebersihan rumah, alat pertukangan, dekorasi, alat masak, hingga perlengkapan bercocok tanam.

### **Bisnis Kosmetik dan Skincare**

Selama pemberlakuan *physical distancing*, banyak orang yang enggan bepergian ke salon. Mereka memutuskan untuk melakukan perawatan mandiri yang bisa dilakukan sendiri di rumah. Selama di rumah, banyak kaum hawa yang memilih untuk bereksperimen dengan produk-produk kecantikan yang dibelinya sendiri. Tren ini bisa ditangkap sebagai peluang bisnis selama masa pandemi.

Agar pasar konsumen yang disasar lebih akurat, masyarakat calon pelaku bisnis bisa mulai mencari tahu produk-produk kosmetik dan *skincare* yang sedang naik daun. Kemudian dipasarkan melalui akun media sosial atau menjualnya di *marketplace*.

### **Bisnis Perlengkapan Protokol Kesehatan**

Peluang bisnis modal kecil keempat yang bisa dicoba yakni menjual perlengkapan protokol kesehatan. Salah satu produk yang permintaannya meningkat sangat tajam pasca-pandemi adalah masker. Alat pelindung kesehatan ini masih banyak dicari. Kebutuhan tinggi akan masker sendiri diprediksi masih akan berlangsung lama mengingat belum ada tanda-tanda pandemi akan berakhir dalam waktu dekat. Selain masker, produk perlengkapan protokol kesehatan lain yang masih laris manis adalah pelindung wajah atau *face shield*. Masyarakat calon pelaku bisnis bisa berkreasi membuat masker kain maupun *face shield* dengan motif kekinian agar berbeda dengan produk lainnya.

### **Bisnis Perlengkapan Olahraga**

Mewabahnya Covid-19 membuat masyarakat semakin sadar akan pentingnya kesehatan. Situasi ini mendorong banyak orang kini menyisihkan waktunya untuk lebih sering berolahraga. Masyarakat calon pelaku bisnis bisa menangkap peluang ini dengan menjual barang-barang perlengkapan olahraga. Dengan melakukan kerja sama dengan supplier untuk menjualnya di wilayah Kota Pematangsiantar dan sekitarnya. Beberapa peralatan olahraga yang penjualannya laku keras selama pandemi adalah perlengkapan untuk olahraga rumah seperti *home gym* dan sepeda.

### **Bisnis Online Grocery**

Pembatasan aktivitas di luar rumah membuat bisnis pesan antar bahan-bahan sembako meningkat pesat, terutama di kota-kota besar seperti Kota Pematangsiantar. Online grocery adalah peluang bisnis modal kecil yang bisa dimulai oleh masyarakat calon pelaku bisnis dari sekarang. Tak butuh modal besar untuk memulainya dikarenakan bisa menyetok bahan-bahan sembako yang jadi kebutuhan seperti telur ayam, sayuran, beras, gula, dan sebagainya. Dengan memberikan layanan pesan antar untuk menarik calon pembeli dan mulai menawarkan sembako pada keluarga dan tetangga terdekat. Supaya bisa menjangkau pasar yang lebih luas, sebaiknya memanfaatkan *marketplace* dan media sosial.

### **Kendala Menentukan *New Business* yang Sesuai di Masa *New Normal***

Akibat jangka pendek dari pandemic Covid-19 pada seluruh industry dan segmen ekonomi termasuk di wilayah Kota Pematangsiantar secara signifikan merugikan selama beberapa tahun ke depan. Namun, ada potensi bahwa dari krisis dan tragedy ini, sejumlah potensi sisi positif jangka panjang untuk kesehatan public, ekonomi, dan masyarakat secara keseluruhan bisa tercapai. Pekerjaan mulai dilakukan dengan system jarak jauh termasuk di dunia bisnis. Trennya sudah tumbuh sejak masa pandemic Covid-19, momen ini menjadi ambang batas yang bisa mendorong kerja jarak jauh semakin maju.

Namun sisi negatifnya, tidak terhitung industry yang tidak akan pernah sama, termasuk di sector pariwisata dan industry hiburan, dengan mengalami guncangan-guncangan susulan penyadap pendapatan dari pandemic Covid-19 selama beberapa tahun mendatang. Kemungkinan bisa ditemukan kendala-kendala jangka panjang pada industry perjalanan dan hiburan dari norma-norma baru social distancing. Kendala memulai berbisnis di masa pandemic Covid-19 ini, yang dirasakan oleh masyarakat Kota Pematangsiantar khususnya, antara lain:

1. Di sector usaha perhotelan dan tempat makan atau restoran mengalami penurunan pendapatan sekitar 50% bahkan lebih karena bisnis pariwisatanya tidak berjalan dengan baik seperti tahun sebelumnya dan jika dibandingkan dengan tahun lalu yang sangat menguntungkan, ketika pandemic ini belum ada. Akibatnya ketidakmampuan untuk membayar gaji karyawan maupun utang usahanya disebabkan karena sepi pelangan dan kurangnya angka pendapatan sehingga keuntungan yang diterima oleh suatu perusahaan itu sedikit bahkan tidak ada sama sekali. Akibatnya yang menjadi sasaran untuk mengurangi beban perusahaan adalah buruh atau karyawannya sehingga perusahaan melakukan PHK atau pemutusan hubungan kerja. Selain untuk mengurangi beban perusahaan, hal ini juga bertujuan untuk mengurangi penyebaran virus secara luas. Selain hotel-hotel, cafe, bioskop, yang melakukan penutupan sementara sector perdagangan, investasi dan pariwisata pun menjadi dampaknya karena kurangnya pengunjung di saat pandemic sehingga banyaknya penutupan seperti pariwisata.
2. Di sektor pariwisata adalah salah satu pendapatan yang paling besar bagi perekonomian negara khususnya perekonomian di Kota Pematangsiantar karena banyak dari berbagai negara yang berjunjung dan jalan-jalan untuk menikmati keindahan Kota Pematangsiantar. Ketika adanya pandemic ini maka pendapatan menurun drastic ditambah dengan diberlakukannya system *social distancing* atau yang kita sebut sekarang *physical distancing* dalam Bahasa Indonesianya menjaga jarak atau membatasi kerumunan yang bertujuan untuk mengurangi persebaran virus dengan adanya pembatasan social ini seluruh negara termasuk di wilayah Kota Pematangsiantar mengalami penurunan perekonomian dan bahkan mengalami kontraksi pada

perekonomian, bahkan perekonomian suatu negara mengalami minus karena kurangnya pemasokan dan bahkan kurangnya tingkat permintaan dan penjualan. Penyakit Covid-19 ini sangat merugikan pada semua sector.

3. Terjadinya inflasi yang dimana harga-harga bahan pangan meningkat secara drastic selain bahan pangan yang meningkat secara cepat harga emas pun meningkat.
4. Badan pusat statistic pun memberitahukan bahwa selain terjadinya inflasi pada masapandemic ini deflasi pun terjadi dikarenakan penurunan pembayaran pada sector pajak sehingga harga seperti cabe dan harga angkutan udara pun menurun. Selain cabe dan angkutan udara pun berkurangnya pada penerimaan migas dan non migas yang berasal dari China, yang dimana negara China adalah negara terbesar penghasil minyak mentah selain negara Indonesia yang bergantung pada China begitupun negara lain dan ketika adanya pandemic ini impor dari China dibatasi karena pengurangan pengiriman dari negara China.
5. Berdampak pada UMKM atau yang kita ketahui dengan usaha mikro kecil dan menengah yang dijalankan masyarakat Kota Pematangsiantar yang dimana ketika pandemic ini mengalami penurunan pendapatan karena kurangnya wisatawan yang datang dan kebanyakan wisatawan yang mengunjungi Indonesia itu berasal dari negara China, tidak hanya negara China saja tetapi negara di belahan Eropa pun ada juga negara lain seperti Amerika, Australia yang melakukan pariwisata ke negara Indonesia dan biasanya mereka membeli seperti oleh-oleh atau souvenir untuk dibawa pulang dan ketika adanya Covid-19 akibatnya pendapatan seorang UMKM itu akan sepi pembeli karena kurangnya wisatawan yang datang, disebabkan tutupnya pariwisata yang bertujuan untuk mengurangi penyebaran virus.
6. Dampak Covid-19 ini membuat seorang investor kurangnya minat untuk berinvestasi atau menanamkan modalnya di saat pandemic akibatnya kehilangan kepercayaan seorang investor.

Namun demikian, ada potensi sejumlah dampak positif yang bisa ditemukan dalam momen *new normal* ini bagi kesehatan public, pendidikan, dan ekonomi.

### ***New Business Idea di Masa New Normal untuk Kemajuan Perekonomian di Kota Pematangsiantar***

Kebijakan pemulihan ekonomi nasional (PEN) dan dimulainya aktivitas ekonomi pada era *new normal* berdampak positif terhadap perekonomian nasional, ditandai dengan penyaluran KUR yang mulai meningkat signifikan dan peningkatan *Purchasing Managers' Index* (PMI) manufaktur serta *domestic demand* pada bulan Juni 2020. Data dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) menunjukkan bahwa BRI lebih fokus melakukan restrukturisasi kredit pada bulan April 2020 (79,4%) dan Mei 2020 (82,7%). Namun sejak minggu ketiga Juni 2020, porsi ekspansi kredit mikro telah mencapai 78,2% dan restrukturisasi

hanya tinggal 21,8%. Bahkan pada akhir minggu ketiga Juni 2020, ekspansi total kredit kecil di BRI telah mencapai lebih dari Rp1 triliun per hari atau dengan kata lain sudah mendekati penyaluran kredit kecil pada masa normal. Sebagai informasi, BRI adalah bank penyalur terbesar KUR dengan pangsa 64% (Ekon.go.id, 2020). Persiapan jelang new normal ditandai dengan keluarnya Surat Edaran (SE) Menteri Kesehatan Nomor HK.02.01/Menkes/335/2020 tentang Sektor Jasa dan Perdagangan (Area Publik) dalam Mendukung Keberlangsungan Usaha. Dalam SE tersebut, diatur protokol kesehatan bagi pengelola tempat kerja, pelaku usaha, serta pekerja. Dokumen tersebut menjadi acuan bagi sektor usaha saat kembali menjalankan bisnis dengan menerapkan adaptasi kebiasaan baru (CNN Indonesia, 2020).

New normal yang ditempuh pemerintah untuk menyelamatkan kondisi perekonomian negara, serta menekan risiko PHK karyawan oleh pelaku industri. Opsi new normal diprediksi dapat menyelamatkan kondisi perekonomian nasional termasuk perekonomian Kota Pematangsiantar. Penerapan new normal diharapkan dapat menyokong pertumbuhan ekonomi tersebut. Dengan beroperasinya sektor industri, perekonomian dapat bergeliat kembali dan mengontrol pertumbuhan ekonomi. Di samping itu, pemerintah juga tetap mendorong agar proyek strategis nasional (PSN) dapat tetap berjalan. Melalui new normal, pemerintah dan masyarakat terutama kalangan anak muda bersinergi untuk mengembalikan kondisi perekonomian dan sosial masyarakat. Namun, di sisi lain semua pihak diharapkan tetap berupaya menghentikan penyebaran virus Corona.

## **KESIMPULAN**

New business idea yang cocok dijalankan di masa *new normal* ini khususnya di Kota Pematangsiantar, penulis menyimpulkan ada enam peluang bisnis modal kecil di masa *new normal*, apalagi selama menjalani *physical distancing*, semakin banyak orang yang lebih memilih untuk membatasi diri dan beralih dengan segala sesuatu yang serba online, antara lain bisnis di bidang makanan dan minuman, bisnis keperluan rumah, bisnis kosmetik dan *skincare*, bisnis perlengkapan protocol kesehatan, bisnis perlengkapan olahraga, dan bisnis *online grocery*. Hal ini tentunya sudah dirancang dengan baik susunan rencana bisnisnya dan dipertimbangkan dengan baik pula tingkat risiko, tingkat kerumitan, dan skala bisnisnya oleh para pelaku bisnis tersebut

## **BIBLIOGRAFI**

- Bafadhal, Aniesa Samira. 2018. Perencanaan Bisnis Pariwisata (Pendekatan *Lean Planning*). Malang: UB Press
- CNN Indonesia. 2020. Menyelamatkan Ekonomi Indonesia Melalui Penerapan New Normal. Berita. <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200616191535->

297-514013/menyelamatkan-ekonomi-indonesia-melalui-penerapan-new-normal

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. 2020. Kebijakan Pemulihan Ekonomi dan New Normal Telah Berhasil Meningkatkan Geliat Ekonomi Pada Masa Pandemi Covid-19. Berita. <https://www.ekon.go.id/info-sektoral/17/87/berita-kebijakan-pemulihan-ekonomi-dan-new-normal-telah-berhasil-meningkatkan-geliat-ekonomi-pada-masa-pandemi-covid-19>

Keminfo. 2020. Tingkatkan Produktivitas dan Nilai Tambah UMKM Melalui Teknologi Digital. Berita. [www.keminfo.go.id](http://www.keminfo.go.id)

Safrida dan Yusrita. 2019. Business Plan. Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli

Sanggrama dkk. 2020. *Sebuah Solusi untuk Perkembangan UMKM di Indonesia*. Jurnal Akuntansi. Vol 12, No. 1, 146–158. <https://journal.maranatha.edu/index.php/jam/issue/view/178>

Supriyanto. 2009. *Business plan sebagai Langkah Awal Memulai Usaha*. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan. Vol 6, No. 1

Taufik dan Ayuningtyas, E. A. 2020. *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online*. Jurnal Pengembangan Wiraswasta. Vol 22, No.1, 21-32.



© 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/>).