



JURNAL EKONOMI BISNIS DAN AKUNTANSI

Halaman Jurnal: <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/JEBAKU>

Halaman UTAMA: <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php>



ANTUSIAS KEWIRAUSAHAAN UMKM TERHADAP BISNIS ONLINE DI MASA PANDEMI

Firda Auliyah Anggraeni

Prodi Ilmu Ekonomi, Firdauliyaha@gmail.com

Universitas UIN Sunan Ampel Surabaya

Jl. Ahmad Yani No.117, Jemur Wonosari, Kec. Wonocolo, Kota SBY, Jawa Timur 60237

ABSTRAK

This research is a study that aims to stay afloat during the Covid 19 pandemic by doing business online. even MSMEs have been diverted to online businesses so that productivity can develop online businesses and also the government's efforts towards MSMEs in current conditions. Because of the enthusiasm of people who use gadgets as something useful and beneficial for the economy. Then for the data writers using secondary data and for the approach with a juridical-normative approach with a library research approach. And for the analytical method, the author uses qualitative methods by analyzing data, searching, and collecting references from various literatures, articles, research journals and on websites about the importance of productivity development during the Covid 19 pandemic for online business which is widely discussed in the economic sector for people's lives. even the millennial generation has turned to online business and is also related to the role of the government during the pandemic against MSMEs. With this online business being able to survive the pandemic. By actively selling, consistently and frequently visiting various social media such as Instagram, Tik tok, Facebook, whatsapp, telegram, Twiter and can also be developed in Shopee, Lazada, Tokopedia, Blibli etc. buying and selling applications. In addition, the role of the government that has been carried out with programming policies to provide incentives for increasing working capital costs, placing the Ministry of SOEs and local governments to support MSMEs has also been efficient.

Keywords: Online Business, Entrepreneurship, Covid 19 Pandemic, UMKM

Abstrak

Penelitian ini merupakan sebuah penelitian yang bertujuan agar dapat tetap bertahan dimasa pandemi Covid 19 dengan berbisnis online. bahkan para UMKM pun dialihkan ke bisnis online agar tetap produktivitas mengembangkan bisnis online dan juga upaya penyelamatan pemerintah terhadap UMKM di kondisi sekarang ini. Karena antusiasnya masyarakat yang memanfaatkan gadget sebagai sesuatu yang menguntungkan dan bermanfaat bagi perekonomiannya. Kemudian untuk data penulis menggunakan data sekunder dan untuk pendekatan dengan pendekatan yuridis-normatif dengan pendekatan kepustakaan atau library research. Dan untuk metode analisis penulis menggunakan metode secara kualitatif dengan teknik penganalisisan data, pencarian, dan pengumpulan referensi dari berbagai literature, artikel, jurnal - jurnal penelitian dan di website tentang pentingnya pengembangan produktivitas kewirausahaan dimasa pandemi Covid 19 terhadap bisnis online yang marak diperbincangkan disektor ekonomi bagi kehidupan masyarakat bahkan generasi milenial pun beralih ke bisnis online dan juga terkait dengan Peran pemerintah pada masa pandemi terhadap UMKM. Dengan adanya bisnis online ini mampu untuk tetap bertahan dimasa pandemi. Dengan giat berjualan, konsisten dan sering mempromosikan di berbagai media sosial seperti Instagram, Tik tok, Facebook, whatsapp, telegram, Twiter dan juga bisa dikembangkan di aplikasi jual beli Shopee, Lazada, Tokopedia, Blibli dll. Selain itu juga peran pemerintah yang telah dilakukan dengan kebijakan pemograman pemberian insentif terhadap pajak, memperluas biaya modal kerja, ditempatkannya kementerian BUMN serta pemerintahan daerah untuk penyangga dari produknya UMKM juga sudah efisien.

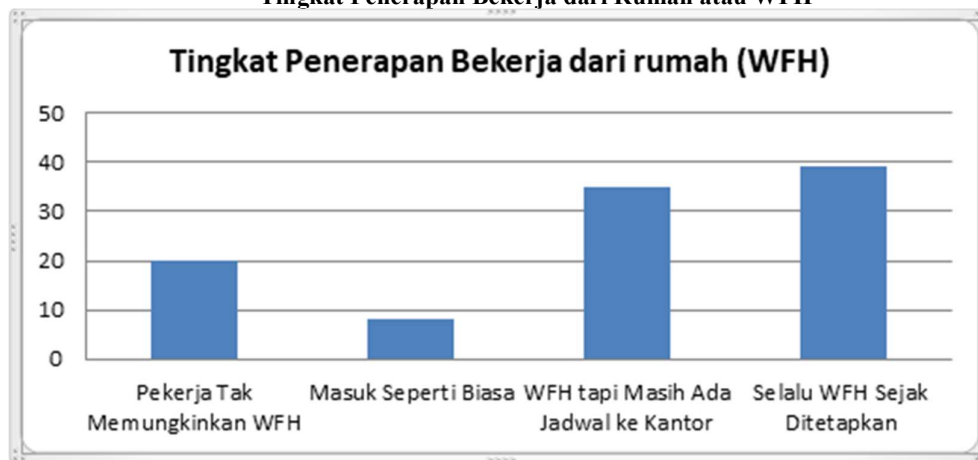
Kata kunci : Bisnis Online, Kewirausahaan, Pandemi Covid 19, UMKM

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ditahun 2019 kemarin dikabarkan negara dari berbagai penjuru mengalami musibah yaitu terdapat virus corona disebut dengan Covid 19 . Salah satunya juga di negara Indonesia sendiri. Dengan kejadian tersebut sangat mengagetkan dunia dalam berbagai sektor seperti dipendidikanya, kesehatanya apalagi dalam sektor ekonominya yang sangat mempengaruhi bagi kelangsungan kehidupan masyarakat. Pengurangan batasan kegiatan masyarakat menjadikan menurunnya aktivitas-aktivitas bisnis-bisnis pada perekonomian hal ini sangat mengganggu pemrosesan usaha-usahanya. Apalagi terdapat pembatasan sosial berskala besar (PSBB) menjadikan orang-orang bekerja dirumah atau yang biasa disebut WFH (Work From Home). Dilansir dari web <https://www.bbc.com/indonesia/majalah-51813419> . Karyawanya China yang diharuskan atau terpaksa bekerja dirumah secara bersama-sama agar dapat mengurangi virus Corona. Dan juga untuk seluruh masyarakat Indonesia. Mereka diharuskan untuk dapat menyesuaikan diri atau beradaptasi dengan kondisi yang terjadi di negeri ini. Kemudian survei yang ditemukan dari situs web terpercaya katadata.co.id (Yoshio, Alfons. 2021) terdapat 68% para kerja dari perusahaan teknologi yang mengalami kelelahan dari segi mental dikarenakan 60% jam kerjanya bertambah. Dijelaskan juga dari sumber bps dari web katadata.co.id pada 1 Juni 2020 terdapat 39,09% jumlah pekerja yang sudah menjalankan WFH, namun juga 34,76% lainnya itu campuran offline online yang setengahnya harus ketempat kerjanya secara langsung dalam beberapa waktu kedepannya. Kemudian temuan dari Word Economic forum memaparkan perusahaan yang ada di Indonesia sebesar 91,7% yang sudah melakukan WFH. Berikut data tingkat penerapan bekerja di rumah (WFH)

Gambar 1
Tingkat Penerapan Bekerja dari Rumah atau WFH

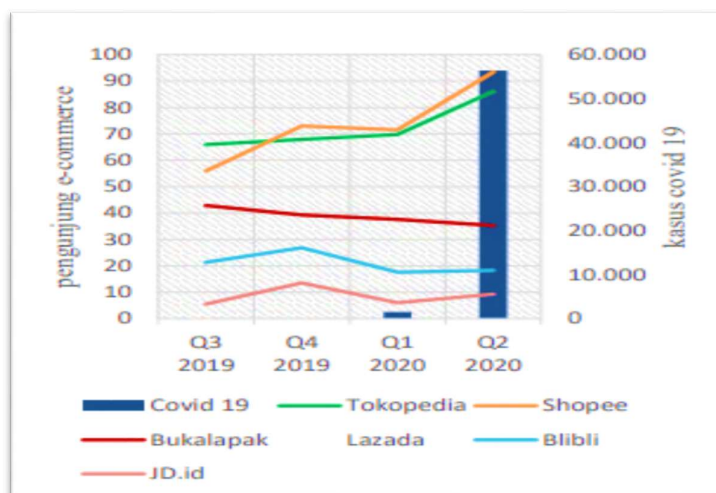


Sumber Gambar 1 : katadata.co.id

Terkait dengan peningkatan WFH dari data diatas tersebut yang ada khususnya di negara Indonesia. Maka Inovasi-inovasi produktivitas kewirausahaan yang memang sebelumnya menjadi suatu hal yang biasa dijalankan. Namun kini sudah marak menjadi trend bagi generasi milenial bahkan bagi masyarakatnya juga. Seperti halnya membuka bisnis Online Shope. Sebelumnya pakar ahli ekonom Jean Baptiste Say menjelaskan bahwa entrepreneur atau seorang kewirausahaan harus mempunyai jiwa-jiwa kesenian, keterampilan yang memadai agar dapat menciptakan inovasi-inovasi terbaru yang dapat mengikuti trend yang semakin berkembang serta memahami kebutuhan masyarakatnya. Dari teorinya Jean Baptiste Say ini dapat digambarkan Kewirausahaan ini yaitu keunikan-keunikan yang dapat mempengaruhi masyarakat melalui sebuah perusahaan yang diciptanya serta juga dipengaruhi oleh masyarakatnya agar dapat mampu memenuhi keinginan tuntutan-tuntutan inovasinya dengan cara manajemen ketat sumbernya yang ada.

Kemudian juga dengan adanya pandemi ini melonjaknya peningkatan secara pesat peminatnya di aplikasi yang booming seperti shopee pastinya, lazada, tokopedia, bukalapak dan lain sebagainya. Dengan dibuktikan data sebagai berikut sebelumnya data ini diambil dari salah satu jurnal (Aini Rakhmawati, Alvin Edgar Permana &Arvy Muhammad Reyhan 2021).

Gambar 2
Pertumbuhan peningkatan pengunjungnya bulanan E-commerce ditahun 2019-2020



Sumber Gambar 2 : Jurnal TeknoInfo

Dari grafik data diatas yaitu terkait pertumbuhan peningkatan pengunjungnya bulanan E-commerce ditahun 2019-2020. Begitu sangat pesatnya lonjakan peminat pembeli masyarakatnya. Sebelumnya dampaknya pandemi Covid 19 ini untuk perekonomian yaitu lemahnya terhadap konsumsi rumah tangga juga daya beli dari masyarakatnya, menyebabkan terjadinya ketidakpastian kapan pandemi covid 19 berakhir dan juga lemahnya ekonomi menyebabkan komoditas harga turun. Sehingga masyarakat pun mencari cara agar tetap produktivitas meskipun dirumah saja dengan berjualan online atau dapat memanfaatkan digital atau gadget. Menurut Undang-Undang Nomer 07 tahun 2014 yaitu perdagangan yang mengatur semuanya yang berhubungan dengan perdagangan offline ataupun online (Solusi E-Commerce. 2020). Dijelaskan juga bahwasanya seorang penjualnya diwajibkan untuk menyerahkan hak miliknya berupa barang-barang yang akan diperdagangkan ke publik serta juga memberitahu informasi secara detail, lengkap, terpercaya, jelas dan jujur. Agar tidak ada kecurangan ataupun penipuan dan penjual pun wajib hukumnya mengganti rugi jikalau barang yang dipesan oleh konsumennya tidak sesuai dengan perjanjiannya.

1.2 Tujuan Penelitian

Dengan pemaparan yang sudah dijelaskan maka jurnal ini penulis akan membahas terkait dengan pentingnya pengembangan produktivitas kewirausahaan dimasa pandemi Covid 19 terhadap bisnis online yang marak diperbincangkan disektor ekonomi bagi kehidupan masyarakat serta juga upaya dari pemerintahanya terhadap UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pada pandemi covid 19 ini.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Teori dari Tokoh Ekonomi Jean Baptiste Say yang mengembangkan dari pemikirannya terkait dengan teori kewirausahaan atau Enterprenuer yang dimulai pada abad 19, dia menjelaskan tentang kontribusi yang secara signifikan terkait teorinya tersebut. Kemudian Jean Baptiste Say mengembangkan lagi teori konsep Cantillon yang kewirausahaan ditempatkan sebagai pusat aktivitas perekonomian. Kemudian pemikiran dari teorinya Jean Baptiste Say ini dianggap modern lebih maju, terlengkap dan lebih revolusioner. Jean Baptiste Say juga memberikan teori model dari kewirausahaan ini yang kemudian didukung oleh teori kewirausahaan ekonomi pasar, kemandirian serta mencari keuntungan (Mintardjo et al.2020). Kemudian menurut Jean Baptiste Say ini pengusaha yang dapat atau bisa mengendalikan maupun mengelola secara ekonomis terhadap sumber dayanya atau efisien serta efektif dan tingkat dari produksinya rendah mampu menjadikan lebih tinggi. Selanjutnya menurut teori Coulter yang dikembangkan Jean Baptiste Say ini kewirausahaan lebih dikaitkan dengan proses ataupun pertumbuhan, pembentukan suatu bisnis yang berorientasi terhadap perolehan penciptaan nilai, keuntungan serta pembentukan produk jasa baru yang unik dan inovasi.

Dan Herjanto mengemukakan bahwasanya produktivitas itu sesuatu ukuran sumber daya yang diatur serta dimanfaatkan untuk mencapai tujuan hasil yang maksimal. Produktivitas ini dipergunakan sebagai patokan berhasilnya industri serta UMKM dalam menghasilkan barang serta jasanya. Dengan

itu menurut teori Jean Baptiste Say diharapkan para pembisnis atau para UMKM atau Usaha Kecil Menengah ini mampu mencari ide-ide inovasi yang sesuai dengan berkembangnya jaman, up to date cari apa yang lagi booming dan tentunya dengan modal yang memadai dan mencukupi dengan hasil keuntungan yang lebih dan dengan kualitas dan kuantitas yang bagus pula serta tidak merugikan konsumen-konsumennya. Jadi menurut Jean Baptiste Say tersebut ketika ingin berhasil atau sukses menjadi seseorang entrepreneur harus punya prinsip pegangan ketabahan, penilaian serta ilmu pengetahuan yang memadai. Ditambah juga harus siap dengan apapun resiko baik ataupun buruk sekalipun serta dia harus faham tidak ada yang berjalan mulus pasti ada kendala dan pastinya juga adaagalnya juga. Untuk itu tetap mencoba dan berusaha terus.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan

Metode penulisan dari jurnal ini yaitu menggunakan pendekatan yuridis-normatif atau yang biasa disebut dengan pendekatan kepustakaan atau library research dengan menganalisis memakai data sekunder.

3.2. Metode Penelitian dan Teknik Analisisnya

Metode analisis yang digunakan adalah metode secara kualitatif sejalan dengan apa yang dibahas di dalam penulisan jurnal ini yang dimana mengandalkan teknik penganalisisan data, pencarian, dan pengumpulan referensi dari berbagai literature, artikel, jurnal - jurnal penelitian dan di website tentang pentingnya pengembangan produktivitas kewirausahaan dimasa pandemi Covid 19 terhadap bisnis online yang marak diperbincangkan disektor ekonomi bagi kehidupan masyarakat serta juga upaya dari pemerintahnya pada pandemi covid 19 terhadap UMKM ini. Dengan itu jurnal ini akan membahas hal tersebut dengan sumber dari artikel jurnal-jurnal yang terpercaya, aktual dan relevan yang berhubungan dengan teori tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penjelasan temuan-temuan data dari berbagai sudut pandang

Pada pandemi Covid 19 ini yang diharuskan masyarakat-masyarakatnya untuk bersocial distancing menjaga jarak satu sama yang lain yang kemudian memberikan ide baru untuk di sajikan kepada konsumennya dan memberikan dampak positif bagi para peluang bisnis dari segi finansial dan jasa keuangan untuk memancing pemasaran baru dari yang sebelumnya. Hal tersebut diungkapkan dari analisis datanya dari perusahaan dibidang data artificial intelligence (AI), ADA (W Lubis M Syhran.2020). Dari perusahaan tersebut dia mengintegrasikan media, konten, data, insight dengan menganalisis data pembaharuan atau perubahan konsumen diberbagai negara salah satunya ya di negara Indonesia. Dari hasil survei data perusahaan ADA yang ada di Indonesia, dia menyampaikan bahwasanya kunjungan terhadap perbelanjaan mengalami penurunan yang sangat drastis salah satunya di kota pusat di Jakarta pada 15 Maret sekitar > 50% dari sebelum pandemi covid 19 ini.

Di negara Indonesia sendiri dengan kondisi tersebut beralih ke misalnya yang disebutkan perusahaan ADA yaitu the adaptive shopper serta working from home professional. Diungkapkan juga bahwa aplikasi belanja dan produktivitas dengan aplikasi paling banyak digunakan atau di manfaatkan bagi masyarakat-masyarakat dari kelas atas menengah dan kebawah juga. ADA ini merupakan sebuah perusahaan di bidang AI atau biasa disebut dengan “kecerdasan buatan” serta untuk mengelola merancang serta menjalankan analisis data secara digital dan juga dapat mengetahui solusinya dari pemasaran-pemasarannya.

Dengan keadaan tersebut masyarakat berlomba-lomba usahanya yang sebelumnya hanya offline saja kini beralih dikembangkan ke aplikasi online. Contoh dari aktivitas kegiatan yang produktivitas yang biasa dilakukan untuk lebih produktif lagi pada masa pandemi covid 19 ini yaitu dengan berbisnis online. Membuat hari ini jauh lebih baik lagi dibandingkan dengan hari sebelumnya itu disebut dengan perkembangan produktivitas. Produktivitas ini harus dilakukan untuk lebih meningkatkan dari hasil dari yang sebelumnya apalagi di pandemi ini yang berdampak negatif penurunan bagi ekonomi kehidupan. Dengan hal tersebut diwajibkan dan sangat-sangat diharuskan melakukan apapun itu aktivitas kegiatannya dirumah saja.

4.2. Kewirausahaan penting apalagi bagi masyarakat dan juga generasi milenial dimasa pandemi covid 19

Entrepreneurship yang artinya kewirausahaan merupakan sebuah tampungan untuk lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan. Kewirausahaan ini sudah jelas memiliki dampak positif dalam perekonomian masyarakat. Terdapat tiga ciri khas dari seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan yaitu

1. Mempunyai sebuah karakteristik sebagai inovator serta motivator

Seorang wirausaha pasti mampu menemukan menciptakan sesuatu dan tidak berhenti disitu saja.

2. Mempunyai atau memiliki pandangan masa depan yang jelas
Maksud nya disini itu dia mampu mencari cela peluang berbisnis yang bahkan orang lainpun masih belum mampu melihatnya. Dan dia mampu mempersiapkan diri akan hal tersebut.
3. Siap dengan segala resiko
Seorang wirausaha dia tidak mudah untuk menyerah dan mampu siap menghadapi tantangan-tantangan baru.

Keahlian dapat diasah dan kemampuan dalam berwirausaha itu mampu didapatkan di berbagai hal. Misalnya dengan mencari informasi langsung atau berinteraksi dengan para pembisnis wirausaha atau juga sekarang banyak seminar-seminar, pelatihan-pelatihan tentang kewirausahaan. Dengan melakukan hal-hal tersebut dan disertai dengan praktek langsung tanpa teori saja diharapkan mampu bisa terjun langsung dalam usaha yang lebih luas lagi. Di abad 21 jumlah perkembangan populasinya semakin meningkat dengan pesat. Hal tersebut juga tingginya tingkat pengangguran dikarenakan sulitnya untuk mendapatkan pekerjaan. Permasalahan tersebut sangat sulit juga diatasi oleh pemerintah walaupun juga pemerintah sudah membantu tetapi juga masih banyak yang menganggur. Tetapi permasalahan-permasalahan tersebut seharusnya tidak hanya tugas dari pemerintah saja. Namun juga dari diri sendiri atau masyarakatnya untuk lebih berusaha mencari lapangan kerja bagi yang masih pengangguran.

Peranan dari kewirausahaan yaitu mampu dan dapat menciptakan serta menyediakan produknya yang mempunyai nilai lebih. Keuntungan dari wirausaha terhadap perekonomian nasional yaitu dapat mengurangi pengangguran pastinya, mampu dapat menciptakan lapangan kerja baru bagi yang membutuhkan, dapat juga meningkatkan pendapatan masyarakat, serta juga dapat mampu meningkatkan produktivitas juga.

4.3. Strategi masyarakat di Indonesia agar dapat bertahan dengan mengembangkan produktivitasnya terhadap bisnis online pada kondisi saat ini pandemi covid 19

Oleh karenanya berbisnis online ini salah satu strategi agar tetap bertahan. Namun juga perlu diketahui berbisnis online ini juga ada strategi dan caranya agar tetap aktif berkembang didalamnya. Yaitu dengan cara konsisten mengatur jadwal kerjanya, hal ini penting agar nantinya tidak amburadul atau keteteran, kemudian fokus pada apa yang akan ditarget jualan. Maksudnya itu apa yang akan dipromosikan agar semakin dikenal banyak orang. Dan ini juga penting strategi pemasarannya apalagi di masa sekarang ini lebih banyak menggunakan media sosial itu juga bisa dimanfaatkan Instagram, Tik tok, Facebook, whatsapp, telegram, Twiter dan juga bisa dikembangkan di aplikasi jual beli Shopee, Lazada, Tokopedia, Blibli dan lain sebagainya. Dan juga penting juga kerjasama dengan influencer-influencer, selebgram-selebgram agar lebih bisa meningkatkan penjualannya.

Misalnya kita sendiri dapat melihat pasar-pasar tradisional yang sekarang ini lebih ke menerima pesannya online. Mungkin ada yang tidak online tetapi lebih banyak lewat online sekarang dan sudah biasa dengan hal tersebut. Terus juga bagian sektor di restoran serta bisnis makanan bisa dipesan dengan online (daring). Hal tersebut sebelumnya memang sudah terjadi namun dengan adanya pandemi covid 19 ini menjadi lebih cepat. Sehingga konsumen-konsumen masyarakat sekarang lebih mengandalkan layanan jasa e-commerce. E-commerce merupakan segala sesuatu jual beli yang dilakukan melalui media elektronik. Dengan adanya dorongan e-commerce sebagai suatu berbisnis online yang salah satunya hanya modalan hp yang dimanapun kapanpun bisa diakses dan terjangkau. Ada banyak sekali jenis-jenis dari e-commerce yaitu E-commerce business to Business (transaksi ini intinya dilakukan oleh dua pihak yang sama-sama memiliki kepentingan berbisnis), E-commerce business to consumer (dilakukan oleh para pembisnis dan konsumen, e-commerce (dilakukan oleh sesama konsumen), consumer to business (dilakukan konsumen sebagai penjual dan perusahaan sebagai pembeli dan terakhir media ataupun aplikasi e-commerce sendiri.

4.4. Upaya penyelamatan terhadap UMKM masa pandemi covid 19

Berdasarkan kondisi pandemi ini juga perlu adanya strategi agar mampu tetap dapat lebih meningkatkan produktivitasnya. Yang pertama para UMKM harus lebih memiliki rasa kepercayaan diri yang tinggi dan memiliki jiwa-jiwa kemandirian yang lebih dan memahami tentang pengaplikasian gadget atau informasi secara online agar mampu tetap bertahan dan bersaing. Karena setiap pembisnis-pembisnis sudah pasti memiliki resiko besar secara baik maupun buruk itu sudah jelas. Tanpa adanya keberanian yang tinggi tidak akan mampu bertahan apalagi 180 derajat sekarang ini beralih ke medsos semuanya, perlu adanya adaptasi juga. Kedua, para UMKM harus tetap dengan berbisnis yang halal dari permodalan penjualannya pun tidak boleh adanya kecurangan. Ketiga, para UMKM ini harus memiliki jaringan yang luas harus mampu mengikuti trend-trend yang kekinian. Keempat, kualitas dan kuantitas dari barang yang akan dijual harus dapat dipertanggung jawabkan. Kelima, lagi-lagi promosi itu penting dengan melakukan promosi barang yang akan dijual-belikan seperti dengan membuat vidio atau iklan-iklan yang menarik untuk pembeli dan tidak monoton. Dan juga dengan harga terjangkau agar banyak pembeli yang

melirik.

4.5. Kebijakan Pemerintah terhadap UMKM di Indonesia bagi masyarakat

UMKM menurut dari pasal 33 ayat 4 UUD tahun 1945 (Herdiningsih Pancawati & Vina Natasya.2021). yaitu sebuah bagian dari perekonomian nasional dengan wawasan mandiri dan mempunyai potensi-potensi cukup besar terhadap meningkatnya kesejahteraan masyarakat. Apalagi dilihat dari pertumbuhan ekonomi serta lajunya inflasi ditahun kemarin 2020 terjadi penurunan yang sangat drastis. Dengan permasalahan UMKM tersebut pemerintah melakukan berbagai cara kebijakan agar dapat meminimalisir hal tersebut yaitu : pemberian insentif terhadap pajak, memperluas biaya modal kerja, ditematkannya kementerian BUMN serta pemerintahan daerah untuk penyangga dari produknya UMKM. Dan juga program pemerintah terhadap masalah pandemi covid 19 ini yaitu bantuan sosial seperti pelonggaran kredit, dukungan-dukungan bahan pangan dan bahan baku dan juga distribusi terhadap sembako dan pemberian masker gratis bagi masyarakatnya. Dan juga insentif pemerintah terhadap pajak yaitu agar perekonomian dapat mampu bertahan di pandemi covid 19. Selain itu juga bantuan sosial untuk masyarakat ada BLT dana bagi desa , Bansos Sembako Jabodetabek, Penambahan PHK, Bansos Tunai, Kartu Sembako Murah, Kartu Prakerja, Subsidi Listrik, Insentif Perumahan bagi MBR, Kartu Prakerja, Subsidi gaji karyawan, dan bantuan kuota pembelajaran jarak jauh.

4.6. Kekurangan atau kelebihan

Memang menguntungkan juga UMKM dengan berbisnis online. namun juga memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk kekurangannya yaitu sudah jelas kalau berbisnis online kuota internetnya harus banyak ini menjadi kendala juga tidak dapat bekerja kalau tidak ada kuota, namanya juga online pasti jelas harus lebih berhati-hati mencari informasi yang relevan real dan benar-benar karena banyaknya penipuan mengatas namakan orang lain dan tidak ada pertanggung jawaban, terbukti banyak juga korban-korannya, kemudian juga kekurangannya bisa dilihat sendiri terkadang saya sendiri bahkan membeli barang di aplikasi online foto dengan aslinya berbeda bahkan jauh berbeda, untuk itu sebagai konsumen kita harus pintar-pintar memilah dan memilih dengan baik dan terakhir omset penjualan barang akan menurut apabila tidak kekinian barangnya atau up to date.

Untuk kelebihanannya yaitu mudah sekali dilakukan oleh semua orang lebih bermodal gadget, kemudian biaya dari operasionalnya yang jauh lebih efisien, mampu mendapatkan konsumen-konsumen dari berbagai kota dan tidak hanya dari sekota saja, waktunya bebas tidak ada ikatan waktu dan pemasarannya lebih murah dan lebih cepat.

4.7. Refleksi

Dari pembahasan yang sudah dibahas maka disini dari sudut pandang penulis terkait dengan pengembangan produktivitas kewirausahaan dimasa pandemi Covid 19 terhadap bisnis online yang marak diperbincangkan disektor ekonomi bagi kehidupan masyarakat serta juga peran dari pemerintahnya terhadap UMKM di masa pandemi covid 19 ini. Dari sudut pandang penulis setuju akan pemikiran dari teorinya Jean Baptiste Say ini yang modern lebih maju, terlengkap dan lebih revolusioner. Menurut teorinya intinya Kewirausahaan itu keunikan-keunikan yang dapat mempengaruhi masyarakat melalui sebuah perusahaan yang diciptanya serta juga dipengaruhi oleh masyarakatnya agar dapat mampu memenuhi keinginan tuntutan-tuntutan inovasinya dengan cara manajemen ketat sumbernya yang ada.

Jadikan seseorang wirausaha itu adalah seseorang yang dapat mampu mengembangkan produk-produk atau ide kreatif agar mampu bertahan didalam persaingan pasar. Pengembangan terhadap UMKM yang berbasis digital merupakan sebuah penyelamatan alternatif disektor perekonomiannya. Dalam hal tersebut kewirausahaan digital adalah sebuah bisnis yang memanfaatkan teknologi digital dari segi proses pemasaran jasa dan produknya. Dalam website atau juga aplikasi-aplikasi yang mendukung.

Contohnya saja kejadian sekarang ini pandemi covid 19 yang tidak disangka-sangka banyak orang. Dan tidak ada yang tahu sampai kapan berakhir dan kembali normal. Disitulah para masyarakat memutar otaknya agar tetap dapat mampu bertahan hidup untuk memenuhi gaya hidupnya serta untuk menghidupi keluarganya. Wirausaha-wirausaha dituntut agar mampu memiliki kemampuan mengambil peluang-peluang kecil di dalam masyarakat. Tentunya dibutuhkan niat yang begitu besar dan konsisten menjadikan awal mula berwirausaha.

Semua kegiatan-kegiatan masyarakat dialihkan online, apapun aktivitasnya berbasis online. Bahkan UMKM di seluruh Indonesia pun ada beberapa yang dialihkan online dan memang lebih banyak online. Untuk mengurangi penyebaran virus covid 19. Untuk itu peluang yang didapatkan yaitu dengan cara berbisnis online. Berbisnis online sudah tidak asing bagi penggunanya. Iya benar sekali untuk tetap bertahan dengan cara berbisnis online. Dengan cara memanfaatkan media sosial yang memang sebelumnya sudah menggunakan kini bisa dimanfaatkan dengan lebih produktif untuk mendapatkan pundi-pundi rupiah. Contohnya saja media sosial seperti Instagram, Facebook, Tik tok, whatsapp, telegram, line, Twiter dan juga bisa dikembangkan di aplikasi jual beli Shopee, Lazada, Tokopedia, Blibli dsb. Media tersebut

menyediakan sebagai tampilan fitur yang menarik untuk penggunaannya. Nah itu bisa dijadikan sebagai promosi UMKM bagi produknya agar bisa lebih dikenal banyak orang. Selain itu juga pembuatan terhadap market place dengan adanya itu lebih memudahkan masyarakat yang lebih sering dirumah jadi memudahkan untuk transaksi pembayaran online tanpa keluar rumah. Seperti Shopee, Lazada, Tokopedia. Karena aplikasi tersebut yang lagi booming dan trend. Dan yang terpenting juga mengatur jadwal agar tidak keteteran, dan juga konsisten niat agar tetap berjalan terus.

Dan menurut saya juga perlu diperhatikan etika dalam berjualan juga seperti Selalu setiap saat bersikap ramah kepada para pembelinya maksudnya itu dalam hal membalas dari pertanyaan pembelinya. Meskipun online paling tidak memberikan respon yang baik. Karena saya sendiri sebagai pembeli atau konsumen di salah satu aplikasi tersebut pernah mendapatkan jawaban yang kurang mengenakan. Dan menurut saya wajar-wajar saja sebagai pembeli apalagi membeli barang online sudah pastinya menanyakan akan barang yang akan dibeli itu hal yang wajar karena kan banyak kejadian penipuan-penipuan juga. Jadi menurut saya penting sekali memberikan respon yang baik bagi pembeli agar mendapatkan feedback yang baik juga seperti mungkin nantinya pembelinya berlangganan. Kemudian juga tidak menyalahgunakan data-data pembelinya, selalu menyapa atau menjawab dengan baik, dan pastinya jujur dalam menuliskan deskripsi barangnya dan packing barang yang rapi agar pembeli senang.

Kemudian juga terkait kebijakan pemerintah yang sudah diupayakan seperti program-program yang telah dijalankan menurut saya sudah cukup baik dan efektif. Namun juga kenyataannya memang tidak merata. Seperti dilihat disekeliling pertama yaitu tidak semua para UMKM memahami gadget atau mengetahui informasi secara offline ataupun online atau daring apalagi bagi para lansia, sehingga banyak diantara mereka yang mungkin memperoleh bantuan tersebut tetapi malah tidak dapat, yang kedua, ini jelas sekali bantuan yang diberikan kepada para UMKM masih belum mampu untuk menutupi kerugian nominal bagi para UMKM nya. Kemudian juga didapatkan data statistik para UMKM yang datanya kurang akurat sehingga dari angka berhasilnya saluran anggaran kurang jelas. Untuk itu diharapkan pemerintah dapat mengevaluasi seperti sosialisasi masif misalnya. Dan memperbanyak jumlah penerima bantuan.

Dari sudut pandang penulis juga melihat memang meningkatnya transaksi penjualan UMKM yang jauh lebih meningkat dengan memanfaatkan platform digital serta media sosialnya. Namun juga ada minus kendalanya para UMKM ini masih memiliki kendala-kendala terhadap kapasitas dari produksi barangnya, masih banyak yang kita lihat para UMKM yang gagal karena tidak mampu memenuhi keinginan-keinginan dari pasar digital, kemudian kualitas dari daya tahan UMKM yang kurang disama ratakan hal ini karena persaingan-persaingan yang besar apalagi dari perusahaan besar dan terakhir minimnya pengetahuan para UMKM terhadap dunia digital sehingga kurang maksimum dalam memproduksi barang-barang yang unggul dan up to date.

5. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah dibahas maka penulis dapat disimpulkan bahwa berwirausaha itu penting dipelajari dan dijalani apalagi dengan berkembangnya teknologi dari tahun ketahun semakin canggih sehingga dapat dimanfaatkan sebagai sarana bisnis apalagi di masa pandemi covid 19 ini. Maka dapat disebut dengan kewirausahaan secara digital. Selain itu juga dengan adanya pembuatan berbagai platform E-commerce diharapkan untuk umkm mampu dapat memanfaatkan platform online tersebut dengan pemasaran secara digital e-commerce agar mampu bertahan, serta juga memperluas dan meningkatkan penjualan dengan rajin mempromosikan selama pandemi covid 19. Agar dapat bersaing dengan pembisnis-pembisnis digital lainnya. Dan untuk pemberian bantuan sosial yang telah dilakukan pemerintah terhadap berkembangnya UMKM berpengaruh terhadap pengembangan UMKM nya.

DAFTAR PUSTAKA

1. Aini Rakhmawati, Alvin Edgar Permana & Arvy Muhammad Reyhan . (2021). Analisis Transaksi Belanja Online pada masa pandemi Covid-19. *Jurnal Teknologi Informasi*.
2. Arianto Bambang. (2020). Pengembangan UMKM Digital di Masa pandemi Covid 19. *Jurnal Administrasi Bisnis*.
3. Draf RUU Kewirausahaan Nasional. (2020). Rancangan Undang-Undang Tentang Kewirausahaan Nasional. *Jurnal berkas dpr pusat puu*.
4. Endang Pitaloka & Gregorius Rio Alfrin. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) Bertahan pada kondisi pandemik Covid 19 di Indonesia. *Jurnal Social and Humanities*.
5. Fenalosa Aldo. (2021). “Analisis 2 kunci sukses perusahaan E-commerce Top Indonesia yang bisa kita pelajari”. <https://iprice.co.id/trend/insights/analisis-2-kunci-sukses-perusahaan-e-commerce-top-indonesia-yang-bisa-kita-pelajari/> . (Diakses pada 24 Juni 2021)
6. Fikri, Chairul. (2021). “Tiga dampak pandemi covid 19 bagi perekonomian nasional”. <https://www.beritasatu.com/ekonomi/728997/tiga-dampak-pandemi-covid19-bagi-perekonomian-nasional> . (Diakses pada 15 Juni 2021)

7. Hasyim Muhammad. (2020). Teori Ekonomi David Ricardo, Thomas Malthus dan Jean Bapstie Say. *Jurnal umum*.
8. Herdiningsih Pancawati & Vina Natasya. (2021). Kebijakan Pemerintah sebagai solusi meningkatkan pengembangan UMKM di masa pandemi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
9. Kementerian PPN/ Bappenas. “Kajian Kebijakan Penanggulangan Dampak Covid 19 terhadap UMKM”. https://aptika.kominfo.go.id/wp-content/uploads/2020/12/BAPPENAS-Penanggulangan-Dampak-Covid-19-terhadap-UMKM-Final-v1_0.pdf . (Diakses pada 25 Juni 2021)
10. Khoirun Nisa. (2014). “Mata kuliah Sejarah Pemikiran ekonomi koneksi prancis : Laissez Faire Avance persentasi kedua Bab 2”. <http://nisaabaru.blogspot.com/2014/03/koneksi-prancis-laissez-faire-avance.html> .(Diakses pada 24 Juni 2021)
11. Lu-Hai Liang. (2020). “Virus Corona : Bagaimana Covid-19 memaksa terjadinya eksperimen ‘kerja dari rumah’ secara nasional”. <https://www.bbc.com/indonesia/majalah-51813419> . (Diakses pada 15 Juni 2021)
12. Pelipa, Emilia & Anna Maraningsih. (2020). Analisis Praktik Kewirausahaan Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Stkip Persada Khatulistiwa Sintang Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Stkippersada*.
13. Solusi E-Commerce. (2020). “4 Undang-undang mengenai perdagangan yang wajib diketahui pebisnis online”. <https://www.sirclo.com/4-undang-undang-mengenai-perdagangan-yang-wajib-diketahui-pebisnis-online/> . (Diakes pada 18 Juni 2021)
14. Superadmin. (2020). “Pengabdian kepada masyarakat sosialisasi strategi usaha kecil menengah untuk meningkatkan produktivitas pasca pandemi virus covid 19.” <http://industri.unpam.ac.id/?p=1659> . (Diakses pada 18 Juni 2021)
15. W Lubis M Syhran. (2020). “Begini Perubahan Perilaku Konsumen gara-gara Corona”. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200414/12/1227101/begini-perubahan-perilaku-konsumen-gara-gara-corona> (Diakses pada 23 Juni 2021)
16. Yoshio, Alfons. (2020). “Survei work From Home Picu Jam Kerja Bertambah dan Kelelahan Mental”. <https://katadata.co.id/ariemega/berita/5fa7cf815a0e8/survei-work-from-home-picu-jam-kerja-bertambah-dan-kelelahan-mental> .(Diakses pada 15 Juni 2021)