

## **Laporan PKM Non Reguler periode 1 (Januari – Juni 2022)**

Laporan PKM FEB UNTAR dalam acara Pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan di Panti Asuhan Asih Lestari Tangerang dengan tema *Creating Business Opportunity and Creatively Running It in Pandemic Era* melalui Zoom Meeting pada hari Sabtu tanggal 2 April 2022 jam 09.00 – 12.00.

### **1. PENDAHULUAN**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Untar bekerjasama dengan Panti Asuhan Asih Lestari Tangerang menyelenggarakan pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan dengan tema bagaimana menciptakan peluang bisnis dan dengan kreatif menjalankannya di era pandemi.

Wabah pandemi COVID-19 yang muncul tiba-tiba mengirim gelombang kejut yang belum pernah terjadi sebelumnya di seluruh dunia, menciptakan krisis yang tak tertandingi dalam hal kesehatan kita, sangat berdampak pada cara kita hidup dan bekerja. Langkah-langkah seperti jarak sosial dan pembatasan perjalanan, telah mengganggu produksi dan rantai pasokan di dunia. Dampak virus corona, COVID-19, berlangsung cepat dan tiba-tiba mengubah kehidupan organisasi. Bagi sebagian besar orang, pemimpin dan karyawan, dampaknya telah dirasakan dan memaksa mereka untuk berubah.

Usaha kecil adalah tulang punggung ekonomi apa pun, dan dengan efek riak dari COVID-19 pada ekonomi di seluruh dunia, perlindungan mereka menjadi penting lebih dari sebelumnya. Sejak kasus pertama pandemi muncul di Indonesia, pemerintah telah mengambil berbagai langkah kesehatan dan ekonomi untuk mengurangi dampaknya. Diakui oleh pemerintah sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja, usaha kecil bisnis, atau lebih sering disebut di sini sebagai usaha kecil dan mikro, sektor ini telah berkembang terus selama dekade terakhir atau lebih. UKM sangat terpengaruh oleh krisis COVID-19 karena mereka mewakili sektor yang paling terpukul seperti ritel, perhotelan, layanan makanan, layanan hiburan, dan konstruksi.

Beberapa UKM menanggapi krisis dengan menerapkan kreativitas pada masalah untuk memperoleh peluang. Dengan ketangguhan mereka dapat melihat peluang dalam kekacauan dan bertahan dalam hidup yang tidak pasti, tetapi, untuk mengubah peluang itu menjadi kenyataan, beberapa intervensi pemerintah diperlukan untuk memperbaiki dampak negatif pembatasan lockdown dengan merevitalisasi ekosistem wirausaha. Lewat pemahaman ini tim PKM FEB UNTAR mencoba memberikan gambaran bagaimana caranya menciptakan peluang bisnis dan dengan kreatif menjalankannya di era pandemi lewat acara

pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan di Panti Asuhan Asih Lestari Tangerang.

## **2. Metode Pelaksanaan**

Pada semester Genap 2021/2022, semua kegiatan pendidikan dilaksanakan secara daring akibat pandemi Covid-19. Seluruh proses pembelajaran harus beradaptasi menggunakan media daring. Walau demikian, situasi pandemi bukan menjadi halangan bagi mahasiswa untuk berkreasi, berinovasi dan mengimplementasikan peluang bisnisnya. Acara ini dilaksanakan oleh Tim PKM FEB UNTAR pada hari Sabtu tanggal 2 April 2022 jam 09.00-12.00 secara daring melalui zoom meeting untuk anak-anak Panti Asuhan Asih Lestari Tangerang. Tema pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan kali ini adalah bagaimana caranya kita dapat menemukan peluang bisnis di pasar dan dengan kreatif dapat menjalankannya.

## **3. Hasil Pembahasan**

Dalam acara webinar tsb, saya berkesempatan menjadi pembicara yang membahas seputar cara untuk mendapatkan peluang bisnis yang ada di pasar dan dengan kreatif bisa menjalankannya di era pandemi.

Peluang usaha dapat diartikan sebagai kesempatan pasti yang bisa didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang dengan segera diambil. Peluang yang memang sudah ada dalam diri wirausaha sehingga menjadi dasar untuk membaca keadaan sesuai dengan potensi yang dimiliki. Peluang yang lahir dari proses pembacaan kondisi atau respon seorang wirausaha atas situasi yang menurutnya berpotensi untuk menjadi peluang (kesempatan pasti).

Seorang wirausaha dapat menambah nilai suatu barang dan jasa melalui inovasi. Keberhasilan wirausaha dicapai apabila wirausaha menggunakan produk, proses dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan. Wirausaha dapat menciptakan nilai dengan cara mengubah semua tantangan menjadi peluang melalui ide-idenya dan akhirnya ia menjadi pengendali usaha (business driven).

Seorang wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus agar ide-ide yang masih potensial dapat menjadi peluang bisnis yang riil. Proses penjarangan idea atau disebut screening merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk dan jasa riil. Hal ini berkaitan dengan mengantisipasi pesaing di pasaran. Wirausaha harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk

mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan-kelemahan dan resiko pesaing dalam menanamkan modalnya.

#### **4. Kesimpulan**

Sudah lebih dari dua tahun pandemi COVID-19 telah mengubah hampir semua lini kehidupan. Keharusan social distancing demi menghambat penyebaran virus berbahaya tersebut telah berimbas sangat besar pada perekonomian. Banyak perusahaan gulung tikar dan jutaan pekerja kehilangan pekerjaan. Kini, kendati new normal sudah berjalan supaya roda ekonomi bisa kembali menggelinding, imbas pandemi COVID-19 terhadap perekonomian sudah terlanjur besar dan membutuhkan waktu pemulihan yang cukup lama. Apakah ada harapan memulai bisnis di tengah pandemi?

Ditengah kelesuan ekonomi akibat pandemi ini, bukan berarti tidak tersisa peluang dan kesempatan sama sekali. Masih banyak peluang bisnis-bisnis baru yang bisa kita jajaki dan berpotensi menghasilkan keuntungan di tengah kondisi krisis. Merintis bisnis yang prospektif juga bisa menjadi jalan keluar bagi kita yang saat ini secara finansial telah terimbas pandemi.

Bisnis apa yang masih potensial di tengah penurunan daya beli dan pandemi yang membuat orang membatasi aktivitas di luar rumah? Ternyata cukup banyak, yang bisa kita pertimbangkan. Pertama, bisnis sektor healthcare. Pandemi ini melahirkan banyak kebiasaan baru. Orang menjadi lebih sadar akan pentingnya menjaga diri dari terpaan virus. Kita bisa menimbang berbisnis peralatan pendukung kesehatan seperti masker, face shield, jaket antivirus, hingga suplemen vitamin untuk mendukung imunitas tubuh. Kedua, bisnis sektor kuliner. Dalam situasi apapun, bisnis kuliner tetap menjanjikan. Di tengah pandemi, kita bisa menjajaki berjualan makanan beku (frozen food) siap saji dan siap masak, makanan sehat pendukung imunitas, dan lain sebagainya. Ketiga, bisnis pakaian rumahan. Tidak dinyana, bisnis home dress seperti gamis rumahan, daster, dan piyama, laris manis selama pandemi. Banyak menghabiskan waktu di rumah membuat banyak kaum hawa membutuhkan baju rumahan lebih banyak. Keempat, bisnis peralatan olahraga. Siapa sangka di tengah pandemi penjualan sepeda malah melesat tinggi? Sepeda menjadi buruan banyak orang yang sudah jenuh di rumah dan ingin berolahraga dengan tetap menerapkan social distancing. Tidak harus berjualan sepeda. Kita bisa menjajaki bisnis alat pendukung olahraga sepeda seperti helm, pakaian olahraga, ataupun sepatunya. Kelima, jasa guru privat. Pemerintah telah menetapkan pembelajaran jarak jauh diterapkan untuk tahun ajaran 2020/2021 selama pandemi belum berakhir. Tidak sedikit orang tua yang kesulitan mendampingi anak-anak mereka belajar dari rumah. Terlebih di masa new normal ini, kebanyakan karyawan sudah mulai kembali bekerja dari

kantor, alias work from office (WFO). Ini sebenarnya peluang bagi kita yang bergerak di segmen pendidikan. Yaitu dengan menawarkan jasa sebagai guru privat. Pasarkan dengan tetap menjunjung penerapan protokol COVID-19 agar calon pelanggan percaya dengan keamanan jasa kita.

Setelah meriset bisnis potensial apa saja yang berpeluang meraih pasar di tengah pandemi, langkah selanjutnya dalam memulai bisnis di tengah pandemi adalah menentukan mana yang kira-kira bisa kita jalankan. Memulai bisnis di tengah pandemi bisnis tidak harus langsung memakan modal besar. Sesuaikan kebutuhan modal dengan kondisi kita sekarang ini. Sebagai contoh, kita mengalami penurunan pendapatan cukup drastis gara-gara pandemi dan uang tabungan mulai terpakai untuk menutup kebutuhan sehari-hari. Pastikan tetap bijak memutuskan pemakaian dana tabungan untuk modal bisnis. Lebih amannya, mulailah bisnis perlahan saja dengan modal seminim mungkin. Misalnya, bila berbisnis frozen food, kita bisa fokus memakai modal untuk membeli barang dagangan saja. Tapi, tidak perlu buru-buru membeli freezer baru untuk menyimpan dagangan tersebut. Sebagai permulaan, kita cukup memanfaatkan kulkas yang ada di rumah. Cara lain yang juga bisa kita jajaki adalah dengan menawarkan diri menjadi dropshipper online ke para supplier frozen food yang banyak bertebaran di marketplace. Cara ini relatif lebih aman karena kita tidak perlu menyiapkan modal sama sekali. Cukup memanfaatkan gadget dan media sosial untuk berpromosi. Hanya saja, keuntungannya memang relatif kecil karena kita sebatas sebagai dropshipper.

Dengan kondisi pandemi yang masih membatasi banyak aktivitas masyarakat, pilih bisnis yang paling memungkinkan dijalankan di tengah situasi seperti ini. Pertimbangkan juga situasi kita saat ini. Apabila kita sebenarnya masih memiliki pekerjaan tetap dan usaha tersebut hanya sebatas side hustle, buatlah pengaturan waktu yang baik supaya pekerjaan utama kita tidak sampai terganggu. Sebaliknya, apabila kita memang sudah terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) atau dirumahkan (unpaid leave) sampai batas yang belum pasti, Kita memiliki keleluasaan waktu untuk menjalankan usaha baru secara lebih fokus. Namun, karena usaha baru ini menjadi tumpuan baru pendapatan sedang penghasilan rutin kita tengah terpukul, pastikan kita bijak menggunakan modal kerja sembari tetap serius menjalankannya.

Tidak usah bingung memasarkan bisnis kita. Manfaatkan semaksimal mungkin kehadiran media sosial dan berbagai kanal e-commerce atau marketplace untuk memasarkan produk kita. Jangan sungkan mempromosikan bisnis di akun media sosial sendiri. Bila perlu, colek satu-satu teman kita yang potensial menjadi pelanggan. Dengan menawarkan produk berkualitas dan layanan yang baik,

bisnis kita kelak bisa terbantu dari promosi mulut ke mulut alias word of mouth marketing. Kita juga bisa memanfaatkan jurus promosi memanfaatkan iklan online baik itu melalui Facebook atau Instagram. Optimalkan juga grup-grup Whatsapp dan komunitas yang kita ikuti. Ibarat menebar jala, pasti ada satu dua ikan yang bisa kita bawa pulang. Jadi, terus berusaha memasarkan tanpa gengsi dan tetap optimistis bisnis kita bakal besar suatu saat nanti.

Kadangkala para pemula dalam dunia bisnis, tergesa-gesa ingin membesarkan bisnis dengan menggelontorkan modal banyak. Misalnya, baru saja memulai bisnis makanan online dan memiliki pelanggan tetap, sudah tergesa menyewa ruko untuk berjualan secara offline. Tenang dulu, tidak perlu tergesa-gesa. Di tengah kondisi pandemi yang membuat perekonomian lesu darah seperti sekarang, semua langkah ekspansi bisnis perlu dihitung lebih cermat dan tidak bisa ditempuh tergesa-gesa.

Lebih baik kita bermain aman dengan menerapkan prinsip efisiensi. Semua strategi bisnis perlu dijalankan dengan mengoptimalkan modal yang ada untuk mendapatkan cuan atau keuntungan maksimal. Kelak, saat perekonomian sudah mulai bangkit dan stabil, baru kita bisa lebih berani berekspansi dan mengeluarkan modal lebih besar.

## **5. Daftar Pustaka**

Hasibuan, Malayu, S.P; 2018; Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah. Edisi Revisi. Jakarta. Bumi Aksara

Robbins, Stephen, P, and Coulter, Marry; 2018; Management, New Jersey: Pearson Education,inc.

Amirullah; 2019; Pengantar Manajemen. Jakarta: MitraWacana Media.

Anjani, Erna; 2015; Understanding Customer Experience Management in Retailing. Jurnal Social and Behavioral Sciences 211 ; 629-633

Kilenthong, P., Hills, G. E., and Hultman,C. M; 2015; An Empirical Investigation of Entrepreneurial Marketing Dimensions. Journal of International Marketing Strategy: Vol.3, No.1, 1-18.

Franco, Mario, Maria de Fatima Santos, Isabel Ramalho and Cristina Nunes; 2014; Anexploratory study of entrepreneurial marketing in SMEs The role of the founder- entrepreneur. Journal of Small Business and Enterprise Development; pp. 265-283

Janet, Muthe & Karanja Ngugi; 2014; Influence of Entrepreneurial Marketing On the growth of SME's In Kiambu Town-Cbd, Kenya, European Journal of Business Management, 1; pp. 1-17

Niammuad, Damrongrit, Kulkanya Napompech, Suneeporn Suwanmaneepong; 2014; Entrepreneurial Product Innovation: A Second-Order Factor Analysis, The Journal of Applied Business Research, 30; pp. 32-45

Tedjasukmana, Budianto & P.Julius F.Nagel; 2018; Peranan Literasi Akuntansi bagi Pendidikan Kewirausahaan dalam Memajukan Pembangunan Ekonomi Nasional; Prosiding SEMATEKSOS 3 "Strategi Pembangunan Nasional Menghadapi Revolusi Industri 4.0" hal 259-265 Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Ardiansyah, Gumelar; 2019; <https://guruakuntansi.co.id/pengertian-kewirausahaan/>

Suhartini ;2004; Perbedaan proporsi preferensi, uang saku, pengetahuan gizi dan sumber informasi dalam menentukan frekuensi konsumsi fast food pada remaja SMA Negeri di Kota Bogor. Skripsi Fakultas Kesehatan Masyarakat, Universitas Indonesia.

Sinarasri, Andwiani; Hanum, Noviani Ayu; Sukojo; 2014; Kewirausahaan bagi Panti Asuhan Muhammadiyah dalam upaya peningkatan kreatifitas dan kemandirian. Prosiding seminar nasional dan internasional Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Semarang;

info@unimus.ac.id ; <http://unimus.ac.id>

## 6. Foto-Foto Kegiatan Webinar PKM FEB UNTAR melalui Zoom Meeting

**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara

Terakreditasi BAN-PT A QS STARS RATING SYSTEM CPA AUSTRALIA ICAEW CHARTERED ACCOUNTANTS  
**UNTAR untuk INDONESIA**

**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA 2022**

**CREATING BUSINESS OPPORTUNITY &  
CREATIVELY RUNNING IT IN PANDEMIC ERA  
BAGI SISWA SISWI PANTI ASUHAN ASIH LESTARI  
2 APRIL 2022**

 **Arifin Djakasaputra**  
Dosen FEB UNTAR

 **William Stefanus Tumbelaka**

**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara

Terakreditasi BAN-PT A QS STARS RATING SYSTEM CPA AUSTRALIA ICAEW CHARTERED ACCOUNTANTS  
**UNTAR untuk INDONESIA**

**Pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan  
di Panti Asuhan Asih Lestari – Dadap Tangerang  
Sabtu , 2 April 2022**

**“CREATING BUSINESS OPPORTUNITY & CREATIVELY RUNNING IT  
IN PANDEMIC ERA”**

 **Tim PKM FEB UNIVERSITAS TARUMANAGARA**  
**Arifin Djakasaputra, S.E.,S.Kom.,M.Si**  
**William Stefanus Tumbelaka (115200283)**



[www.untar.ac.id](http://www.untar.ac.id) [f](#) Untar Jakarta [t](#) @UntarJakarta [i](#) @untarjakarta

Zoom Meeting

Recording...

View

Participants (5)

- Hospitality Management (Me)
- William Tumbelaka (Host)
- Asih Lestari 1
- Asih Lestari
- Asih Lestari 2

Asih Lestari

Asih Lestari 2

William Tumbelaka

Asih Lestari 1

Mute Stop Video Participants Chat Share Screen Pause/Stop Recording Reactions Apps Leave

29°C Kabut 9:07 02/04/2022

Zoom Meeting

You are viewing William Tumbelaka's screen

View Options

Participants (5)

- Hospitality Management (Me)
- William Tumbelaka (Host)
- Asih Lestari
- Asih Lestari 1
- Asih Lestari 2

Asih Lestari 1

Asih Lestari 2

Mute Stop Video Participants Chat Share Screen Pause/Stop Recording Reactions Apps Leave

29°C Kabut 9:20 02/04/2022

C:\Users\User\Downloads\Creating%20Business%20Opportunity%20and%20Creatively%20Running%20in%20Pandemic%20Era.pdf

1 of 42

File Page view Read aloud Add text Draw Highlight Erase

Pelatihan Manajemen UMKM dan Kewirausahaan di Panti Asuhan Asih Lestari - Dadap Tangerang Sabtu, 2 April 2022

"CREATING BUSINESS OPPORTUNITY & CREATIVELY RUNNING IT IN PANDEMIC ERA"

Tim PKM FEB UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
Arifin Djakasaputra, S.E.,S.Kom.,M.Si  
William Stefanus Tumbelaka (115200283)

Peluang Usaha di Masa Pandemi dan Era New Nrmal



## SUSUNAN ACARA PKM 2 April 2022

- 09.00 Pembukaan (William)
- 09.10 Sambutan dari Ketua Pengelola PA Asih Lestari, ibu Hana Ligya, B.Sc
- 09.20 Foto-foto bersama dengan peserta acara PKM
- 09.30 Pelaksanaan acara PKM dengan pembicara bapak Arifin Djakasaputra
- 11.00 Penutup (William)



Zoom Meeting

Participants (5)

- Hospitality Management (Me)
- William Tumbelaka (Host)
- Asih Lestari
- Asih Lestari 1
- Asih Lestari 2

Remove Spotlight Recording

UNTAR Universitas Tarumanagara

UNTAR untuk INDONESIA

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA 2022

CREATING BUSINESS OPPORTUNITY &  
CREATIVELY RUN IN PANDEMIC ERA  
BAGI SISWA SISWI PA ASIH LESTARI

Arifin Djakasaputra  
Dosen FEB UNTAR

William Tumbelaka

Mute Stop Video Participants Chat Share Screen Pause/Stop Recording Reactions Apps Leave Invite Mute Me Reclaim Host

31°C Hujan ringan 10:40 02/04/2022