

GEMA KEADILAN

presents

ECONOMY STRATEGIST VS COVID-19

ISSN: 0852-0011 No 2 Tahun ke 46: 2021

Laporan Utama:

**Pandemi Covid-19: Pukulan Telak bagi
Perekonomian vs Peluang Jitu Wiraswasta**

Liputan Khusus:

Dari Peluang jadi Uang

Tokoh Inspiratif:

Dinda Lourensia: Pebisnis Muda Berjiwa Sociopreneur

Struktur Organisasi

PEMIMPIN UMUM *Taufik Hidayat*

SEKRETARIS UMUM *Alya Sani*

BENDAHARA UMUM *Syafira Qotrunnada*

DEWAN REDAKSI *Kornelius Yosua, Surya Inri, Yulia Andriyani, Mario Julyano, Ayu Lestari, Amiruddin N. Yusron, Anindhita Putri*

PEMIMPIN REDAKSI *Ayu Putri*

SEKRETARIS REDAKSI *Novia Miftahir*

REDAKTUR PELAKSANA ARTISTIK *Septi Herlina*

STAF ARTISTIK *Qila, Maulisna, Ema, Vito*

REDAKTUR PELAKSANA FOTOGRAFI & GKTV *Raihan 'Aliy*

STAF GKTV *Witra, Kirby, Chaterine*

REDAKTUR PELAKSANA MAJALAH *Bernika Nadia, Annasai Naura*

REDAKTUR PELAKSANA JURNAL *Anggi Alawiyah*

REDAKTUR PELAKSANA REPLIK *Vanessa Kristina*

REDAKTUR PELAKSANA TABLOID *Olvy Nurendra, Syafratunazwa*

REDAKTUR PELAKSANA MEDIA ONLINE *Adri Miduk, Muhammad Ridho*

STAF MEDIA ONLINE *Vanya, Ita, Nilam, Widya*

REDAKTUR PELAKSANA BUKU *Rindu Pahlawati*

PEMIMPIN PERUSAHAAN *Febri Manista*

MANAGER RUMAH TANGGA KEUANGAN *Faradisya Diandra*

MANAGER IKLAN & PROMOSI *Wardah Salsabila*

MANAGER PRODUKSI & DISTRIBUSI *Aprisa Tasyanda*

STAF PERUSAHAAN *Orlando, Rusydi, Hana, Nora, Hexza, Maritza, Hatma, Bunga, Salfa, Devania*

PEMIMPIN LITBANG *Nabilah Almaidah*

KASUBDIV SURVEY & OLAH DATA *Rakha Faras*

KASUBDIV RISET & KAJIAN *Erina Ananda*

STAF LITBANG *Yosua, Tania, Kerina, Bintang, Digya, Sima, Sekar, Lery, Naufal, Dyandra, Bima, Faroz, Sarah, Asri, Salwa, Pintaria, Brian*

PEMIMPIN PSDM *Febriani Dwi*

STAF PSDM *Adhandi, Adriel, Devara, Anggie, Fita, Arya, Hanifatun, Kevin, Mutiara, Salma, tanti, Zahra, Dinaa, Vihazmi, Rasyid, Fikri, Aisha, Febianti, Febrian, Alifannisa, Adrian, Welly*

PEMIMPIN HUMAS *Leonard Marcel*

KASUBDIV INTERNAL *Nadia Putri*

Salam Redaksi

Covid-19 dan segala akibat yang menyertainya telah mengubah nyaris sebagian besar aspek umat manusia. Kita sebagai umat ditantang untuk selalu maju, progresif, dan tetap berkembang walaupun dengan adanya virus tersebut. Penyesuaian ini mengharuskan kita untuk memperbarui dan beradaptasi dengan banyak perubahan, termasuk di segmen-segmen penting dalam roda kehidupan manusia.

Salah satu yang terdampak secara signifikan adalah kegiatan manusia di bidang ekonomi. Ekonomi, atau dalam ranah ini kita bicara perihal bisnis, secara konvensional mengharuskan manusia untuk melakukan kegiatan jual beli dengan adanya pertemuan. Namun Covid-19 telah membatasi segala gerak atas umat manusia, termasuk untuk melakukan transaksi. Oleh karena itu adalah sebagai bentuk adaptasi kita agar roda ekonomi itu terus berjalan walaupun dengan banyak keterbatasan.

Majalah edisi ini menyajikan beragam adaptasi manusia perihal bisnis. Walaupun pembaharuan tidak serta merta baru, seperti adanya e-commerce, uang elektronik, dan sebagainya, namun kemunculan Covid-19 tetap menjadi pertimbangan dalam keberlangsungannya. Mengangkat tema "Business and Entrepreneur", diharapkan seluruh isi tulisannya bisa memberikan wawasan, pengetahuan, serta pemahaman baru bagi masyarakat luas pada umumnya dan mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Diponegoro pada khususnya.

Selanjutnya, tidak lupa kami ucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang atas anugerah dan perlindungan-Nya, LPM Gema Keadilan dapat menerbitkan kembali majalan di tahun 2021 ini. Terimakasih kepada para pihak yang telah membantu dalam penyusunan produk sekaligus mohon maaf jika dalam majalah ini terdapat banyak kekurangan. Kiritik dan saran dari pembaca akan sangat kami terima sebagai masukan untuk lebih baik ke depannya.

Akhir kata, semoga segala manfaat atas majalah ini bisa sampai kepada kita semua. Bergulir semakin jauh dan bertumbuh.

**Redaktur Pelaksana
Bernika Nadia & Naura**

DAFTAR ISI

- 01 Pandemi Covid-19: Pukulan Telak bagi Perekonomian vs Peluang Jitu Wiraswasta
- 07 Dari Peluang Jadi Uang
- 13 Quotes
- 14 Masih Muda, Perlukah Investasi?
- 18 Undang-undang Cipta Kerja dan Polemik yang Menyertainya
- 23 Apakah Anak Muda Bangga dengan Produk Dalam Negeri?
- 25 Quotes
- 26 Indonesia pada masa Pandemi: Apa Upaya Pemerintah untuk Mengakselerasi Pertumbuhan Ekonomi?
- 28 Dinda Lourensia: Pebisnis Muda Berjiwa Sociopreneur
- 32 Belanja Online sebagai Alternatif buat Manusia Mager
- 34 The Social Network (2010): Kisah Milyarder Muda Pembuat Facebook

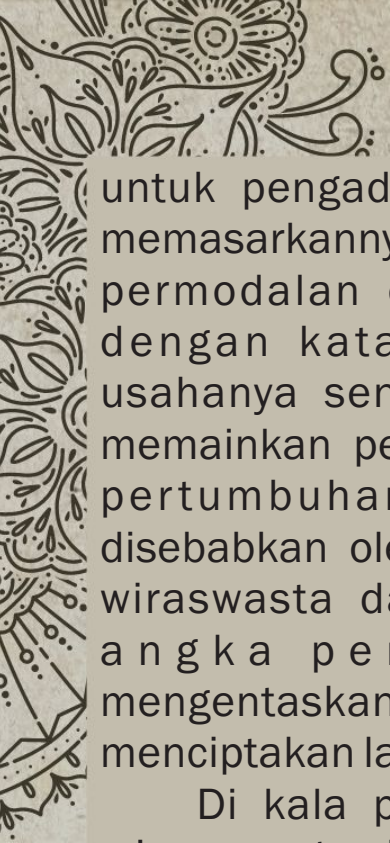
PANDEMI COVID-19: PUKULAN TELAK BAGI PEREKONOMIAN VS PELUANG JITU WIRASWASTA

Selama dua tahun terakhir, perbincangan umat di seluruh dunia tidak jauh-jauh dari yang namanya pandemi. Basi memang, tetapi kondisi yang tidak menentu hari demi hari memberikan peluang kepada topik hangat tersebut untuk diulas lagi dan lagi. Tidak hanya soal-meny soal kesehatan, virus yang juga menjungkirbalikkan kehidupan manusia ini juga berdampak bombastis pada ekonomi. Semua indikator yang mencerminkan kondisi ekonomi makro, mulai dari pertumbuhan ekonomi, konsumsi rumah tangga, inflasi, pengangguran, tingkat kemiskinan, hingga *Purchasing Managers Index* (PMI) anjlok. Dilansir dari *CNN Indonesia*, Tauhid Ahmad, seorang Ekonom Institute for Development of Economics and Finance (Indef) menjelaskan perekonomian pada dasarnya bergantung dari mobilitas penduduk.

Sementara itu demi menekan penularan virus Covid-19, pemerintah membatasi mobilitas masyarakat, yang akhirnya menimbulkan dampak masif pada perekonomian.

Pertengahan 2021 menjadi titik puncak pemerintah berupaya untuk memulihkan sektor kesehatan sebagai sektor yang paling terpuruk akibat pandemi Covid-19. Upaya ini dituangkan dalam berbagai kebijakan, misalnya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang lagi-lagi menekan ekonomi. Kebijakan-kebijakan tersebut juga berpengaruh bagi seluruh pelaku ekonomi, salah satunya ialah wiraswasta. Dalam kehidupan sehari-hari, wiraswasta juga disebut sebagai wirausaha, *entrepreneur*, pebisnis, atau pengusaha. Menurut KBBI, wiraswasta adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi





untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya, atau dengan kata lain “memiliki usahanya sendiri”. Wiraswasta memainkan peran krusial dalam pertumbuhan ekonomi yang disebabkan oleh tingginya peran wiraswasta dalam mengurangi angka pengangguran, mengentaskan kemiskinan, dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Di kala pandemi Covid-19, wiraswasta juga mengalami dampak yang signifikan terkait dengan perubahan mendadak dan berkepanjangan, sehingga sangat menarik apabila mengetahui bagaimana mereka bertahan dan beradaptasi. Dengan latar belakang perekonomian yang memburuk dan sektor bisnis yang kian lesu, penting diketahui mengenai apa saja pengaruh pandemi Covid-19 terhadap perekonomian? Serta, benarkah wirausahawan seharusnya melihat kondisi buruk ini sebagai sebuah kesempatan?

Perekonomian Indonesia di Kala Pandemi Covid-19

Data BPS menyebutkan bahwa ekonomi Indonesia pada Triwulan IV 2020 dibandingkan dengan Triwulan IV 2019 (*year-on-year*) mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,19

persen. Lapangan usaha yang mengalami kontraksi pertumbuhan signifikan di antaranya yaitu Transportasi dan Pergudangan sebesar 13,42 persen; Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum sebesar 8,88 persen; dan Jasa Perusahaan sebesar 7,02 persen. Di sisi lain, beberapa lapangan usaha masih mengalami pertumbuhan positif, yaitu Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial sebesar 16,54 persen; Informasi dan Komunikasi sebesar 10,91 persen; dan Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang sebesar 4,98 persen. Pada kuartal selanjutnya, pertumbuhan ekonomi terparah hingga minus 5,32 persen yang mana merupakan kejatuhan paling dalam selama pandemi.

Kontraksi ekonomi memang tidak bisa dihindari, hal ini dikarenakan pemerintah memberlakukan PSBB pada pertengahan tahun. Selama itu, semua kelompok pengeluaran mengalami kontraksi, dengan konsumsi rumah tangga sebagai penyumbang terbesar pada PDB (57,85 persen) minus 5,51 persen. Selain itu, se-



banyak 10 dari 17 lapangan usaha tercatat minus. Tiga sektor yang paling mengalami penurunan yakni transportasi dan pergudangan minus sebanyak 30,84 persen, akomodasi dan makan minum minus 22,02 persen, dan jasa lainnya 12,6 persen. Hingga pada Kuartal III/2020, Indonesia resmi dinyatakan resesi ekonomi. Kondisi resesi ditandai dengan kontraksi pertumbuhan ekonomi selama dua kuartal berturut-turut. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal III/2020 kembali minus 3,49 persen, meski membaik dari tiga bulan sebelumnya. Penopang pemulihan ekonomi sepanjang Juli-Agustus adalah konsumsi pemerintah yang tumbuh sebesar 9,76 persen.

Seperti diketahui, pemerintah menggelontorkan bantuan melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) bagi masyarakat kurang mampu hingga dunia usaha. Sementara, konsumsi rumah tangga masih kontraksi, 4,04 persen, membaik dari kuartal II, yakni minus 5,51 persen. Menutup 2020, pertumbuhan ekonomi mengalami kontraksi 2,07 persen. Angka ini jauh berbanding terbalik dengan pertumbuhan ekonomi sepanjang

2019 yakni 5,02 persen. dengan data-data yang telah dijabarkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 menghambat pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Peran Wiraswasta bagi Perekonomian di Indonesia

Wiraswasta diyakini sebagai salah satu 'alat' untuk memajukan perekonomian. Hasil studi oleh



Peter F. Drucker dalam bukunya yang berjudul *Innovation and Entrepreneurship* yang deduktif oleh DR. Ir. Ciputra dalam artikel beliau di SK Indopos (Sabtu, 21 Februari 2009) dengan judul 'Solusi *Job Creation* di Tengah Krisis Global' menyatakan bahwa wiraswasta mempunyai peran yang besar di dalam menciptakan lapangan kerja di Amerika Serikat (AS) dalam kurun waktu 1965-1985 sedangkan pada waktu tersebut kondisi ekonomi AS sedang memburuk atau yang disebut oleh Drucker sebagai *the no-growth economy* (tidak ada pertumbuhan ekonomi). Hal ini dapat berarti bahwa wiraswasta

mperekonomian nasional dan menciptakan dinamika perkembangan ekonomi. Pentingnya wiraswasta di dalam masyarakat tidak hanya menjadi 'alat' untuk melakukan perbaikan dan perubahan di dalam kualitas kehidupan masyarakat, tetapi juga wiraswasta juga dibuktikan dapat berperan signifikan di dalam mewujudkan kualitas diri masyarakat dan bangsa. Untuk itu, secara garis besar dapat disimpulkan bahwa Indonesia membutuhkan peran wiraswasta dalam meminimalisir dampak negatif akibat pandemi Covid-19. Dengan dinamisasi perkembangan ekonomi yang diciptakan oleh wiraswasta, maka lama-kelamaan hal ini akan membentuk ketahanan ekonomi (economy resilience) bagi negara dan mencegah krisis ekonomi nasional terjadi.

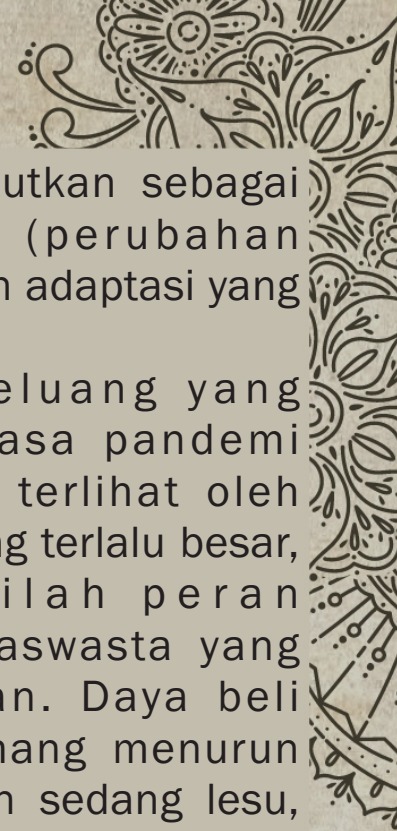
Wiraswasta di Tengah Pandemi Covid-19

Selama pandemi seiring dengan melesunya daya beli masyarakat dan terpuruknya ekonomi, tak sedikit usaha yang gulung tikar. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) menurunkan daya beli masyarakat dan pembatasan sosial membuat masyarakat tidak bisa bepergian maupun leluasa ke luar rumah.

Rentetan penyebab tersebut menjadi batu penghambat bagi banyak usaha sehingga diperlukan kerja keras dan sistem adaptasi yang baik agar suatu usaha dapat bertahan.

Berwiraswasta artinya mampu memaksimalkan keuntungan dengan tidak melupakan manfaat sosial. Berwiraswasta berarti mampu menciptakan produk yang inovatif dan solutif sesuai dengan permasalahan yang ada. Maka dari itu, kemampuan wiraswasta tersebut sangat krusial dimiliki oleh wiraswasta di masa pandemi agar terhindar dari hal-hal buruk terhadap usaha mereka. Namun demikian, tak dapat dipungkiri bahwa kemampuan tersebut membutuhkan dedikasi dan usaha yang kuat agar dapat termanifestasi. Strategi pemasaran, misalnya. Sebelum pandemi, pemasaran digital masih belum awam dimengerti oleh sebagian besar wiraswasta. Pemasaran dilaksanakan secara tradisional, baik melalui pamflet, tawaran langsung ketika berbelanja di toko, dan sebagainya. Kala pandemi saat aktivitas berbelanja secara langsung dibatasi, strategi pemasaran





ini tak lagi berlaku. Para wiraswasta harus mengalihkan pemasaran mereka menjadi bentuk digital lewat dunia maya. Desain grafis yang ciamik, web layanan yang mumpuni, serta *skill* komunikasi efektif melalui media sosial menjadi kebutuhan utama seluruh usaha saat ini. Sistem dan pola masyarakat dipaksa berubah dan beradaptasi, sehingga apabila suatu usaha tidak mampu untuk mengikuti perubahan drastis ini, tentunya akan tertinggal.

Integrita Finansial, sebuah layanan konsultasi keuangan, menyatakan bahwa pandemi Covid-19 justru membawa perubahan baik bagi layanan mereka. Meski di awal pandemi *Integrita Finansial* harus melakukan PHK bagi sebagian karyawan dan pemotongan upah, nyatanya dari segi pendapatan justru terdapat kenaikan. Hal ini terjadi akibat tingginya permintaan jasa karena *demand* masyarakat untuk lebih mengenal pengelolaan keuangan pribadi agar dapat bertahan di masa pandemik. *Integrita Finansial* juga menyebutkan bahwa kebijakan pembatasan aktivitas sosial oleh pemerintah juga 'memaksa' mereka untuk melakukan distribusi jasa via daring. Hal

inilah yang disebutkan sebagai pivoting bisnis (perubahan strategi bisnis) dan adaptasi yang baik bagi usaha.

Peluang-peluang yang terbentuk di masa pandemi seringkali tidak terlihat oleh dampak buruk yang terlalu besar, namun disinilah peran kemampuan wiraswasta yang sudah dijelaskan. Daya beli masyarakat memang menurun dan perekonomian sedang lesu, namun lewat *skill* adaptasi dan melihat peluang, usaha yang terdampak masif akibat pandemi dapat melakukan pivoting dan menyelamatkan usaha mereka. Unsur untuk melakukan pivoting pun tidak hanya berorientasi pada perubahan mendadak seperti pandemi, namun juga dapat berupa untuk menjawab adanya perubahan dalam industri, preferensi pelanggan, atau faktor lain yang mempengaruhi keuntungan usaha.

Perekonomian kala Covid-19 dan Peluang Wiraswasta

Pandemi Covid-19 memanglah belum selesai dan dampaknya masih terasa sangat nyata dalam kehidupan kita. Perekonomian belum menunjukkan perubahan baik, namun dengan adaptasi yang baik, dampak negatif pandemi

dapat diminimalisir waktu demi waktu. Karena pada dasarnya tidak hanya masyarakat yang perlu beradaptasi dengan kebiasaan *new normal*, melainkan wiraswasta pun harus melakukan adaptasi terhadap kondisi dan perubahan perilaku masyarakat.



Manfaatkan teknologi dan internet untuk mencari peluang bisnis yang bisa dijalankan secara online. Ada banyak platform yang bisa digunakan baik untuk melakukan promosi secara *online* maupun menjalankan usaha itu sendiri. Terakhir dan yang terpenting, selalu jaga kualitas layanan serta komunikasi dengan konsumen, sebab tanpa komunikasi yang baik, sebuah brand atau usaha akan sulit terhubung dengan konsumen dan akhirnya bisa kehilangan pelanggan.

Integrita Financial merupakan salah satu bukti nyata dari pentingnya menjaga kualitas

layanan serta komunikasi dengan konsumen. *Integrita* memiliki basis klien 50% perorangan yang termaksud *preffered circle client*, mereka adalah client berbasis *networking* dan referal, sehingga yang mereka lakukan adalah selalu menjalin komunikasi sepanjang waktu, agar *networking* berbasis tetap berkembang, menjaga kerahasiaan dan *trust* adalah yang selalu dilakukan. Sedangkan 50% lainnya ialah *client* berbasis *coorporate* yang marketnya berdasarkan perkembangan di social media, sehingga mereka berusaha memberikan konten-konten bermanfaat untuk memperlihatkan kemampuan dan kredibilitas.

Akhir kata, jangan takut mencoba hal baru. Memang tidaklah mudah untuk keluar dari zona nyaman. Tetapi di situasi seperti sekarang, wiraswasta dituntut untuk mencari ide baru atau melakukan terobosan yang mungkin tidak biasa atau tidak pernah dilakukan. Pada intinya harus berani berinovasi.

Penulis:

Adri Siregar &

Dwi Puspita



DARI PELUANG JADI UANG

Keberadaan sektor swasta menjadi sangat penting bagi sebuah negara. Salah satu peran penting yang dipegang oleh sektor swasta adalah terkait bidang perekonomian. Melalui sektor swasta, negara cukup terbantu dalam hal pengentasan kemiskinan dan juga peningkatan sektor perekonomian. Berkembangnya sektor swasta juga turut mempengaruhi perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Zaman kini UMKM tidak hanya dimiliki oleh mereka yang berusia 30 ke atas, para remaja dan juga muda mudi juga mulai ramai-ramai membentuk UMKM. Dengan peluang yang ada dan tekad yang kuat, para remaja dapat dengan mudah menjadi pengusaha muda di zaman sekarang.

Hasanuddin Hady Kusuma, owner Freshasan Indonesia adalah salah satunya. Dia bergelut di dunia wirausaha sejak dirinya masih sibuk kuliah di jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) Universitas Diponegoro (Undip) pada 2012. Untuk menjadi pengusaha sukses seperti sekarang, seorang calon wirausaha harus memiliki tekad yang kuat dan berani mengambil resiko. Menurutnya, seorang wirausaha tidak akan sukses jika tidak memiliki tekad. Selain itu, calon



wirausaha juga harus memiliki rencana bisnis. Rencana bisnis adalah rencana yang akan dilakukan untuk bisnis kedepannya dan juga dari rencana bisnis tersebut akan terlihat analisis SWOT (strength weakness opportunity threat) pada bisnis yang di tekuni. Analisis SWOT ini adalah

ini adalah teknik strategi untuk melihat suatu kekuatan, kelemahan, peluang hingga ancaman pada suatu usaha.

Hasan juga menuturkan bahwa menjadi pengusaha, kita tidak boleh segan untuk bertanya kepada ahlinya. Ahli disini adalah orang yang sudah memiliki pengalaman lebih di bidang wirausaha. Hal ini tentunya sangat membantu calon wirausahawan dalam merintis usaha agar minim terjadi banyak kegagalan. Selain itu, hal terpenting dalam memulai usaha adalah modal. Modal dapat berupa modal pribadi atau pinjam. Modal pribadi dapat berupa tabungan, sedangkan modal pinjam dapat meminjam terlebih dahulu kepada orangtua, kerabat, atau teman. Untuk menjadi seorang wirausahawan, kita tentunya harus memiliki time management yang baik. Apalagi jika memulai usaha di tengah sibuk kuliah. Sebagai wirausahawan muda, kita harus pintar membagi waktu antara bisnis dan kuliah. Hal ini dapat diatasi dengan membuat skala prioritas agar nantinya dalam berbisnis dan kuliah dapat selaras dan tidak merugikan satu sama lain.

Memulai bisnis memang gampang-gampang susah, oleh karena itu sebagai wirausahawan harus pintar membaca peluang usaha. Peluang usaha adalah kesempatan atau ide bisnis yang harus dikembangkan untuk memulai suatu bisnis. Peluang usaha ini dapat berupa faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal berasal dari diri sendiri, misalnya pemilik Freshasan ini, karena dia adalah mahasiswa FEB, maka ilmu yang ia peroleh dapat diterapkan olehnya. Faktor eksternal berasal dari luar atau biasa kita sebut lingkungan, misalnya kita berada di lingkungan kampus, maka kita bisa membuka bisnis yang sering menjadi incaran mahasiswa. Jika kita memiliki relasi yang cukup banyak, maka kita bisa minta tolong teman kita untuk membantu mempromosikannya.

Setelah membaca peluang, wirausahawan harus mempertahankan citranya. Artinya bisnis yang di tekuni harus dijaga kualitasnya, baik kualitas barang hingga pelayanannya. Kualitas barang berasal dari bahan baku yang bagus dan tidak sembarangan hingga rasa yang ditawarkan yang tidak mengecewakan jika berbisnis di bidang kuliner. Kualitas pelayanan juga harus dijaga dan diperatikan. Kita harus senantiasa ramah kepada konsumen. Dengan begitu konsumen akan merasa dihargai dan tidak akan berpaling. Selain itu, sebagai pengusaha, kita harus meminta feedback kepada konsumen apakah terdapat kekurangan atau tidak. Jika terdapat saran maupun kritikan, kita harus sesegera mungkin memperbaikinya. Hal itu berguna agar usaha kita terus berkembang.

Berbeda dengan Hasan yang memulai usaha saat masih sibuk kuliah, Sulthan Mujahidin memulai bisnis

saat pandemi Covid-19. Di masa pandemi sekarang ini kita diharuskan untuk tetap di rumah saja. Kecenderungan di rumah lebih lama membuat membuat seseorang bosan dan jenuh. Sebagian besar orang pasti ingin makan dan nyemil. Oleh karena itu, Sulthan Mujahidin membuka bisnis cemilan yang ia beri nama cemilindonesia. Meskipun terbilang masih muda, Sulthan tidak takut untuk mencoba terjun ke dalam dunia bisnis, terlebih di masa pandemi. Menurutnya, peluang usaha paling dekat berasal dari diri sendiri. Selain itu, kita juga dapat menggunakan metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi).


Menurutnya, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan saat terjun ke dalam dunia bisnis. Antara lain adalah, modal, competitor, partner, mental, dan yang tidak kalah penting adalah ide bisnis itu sendiri. Ide bisnis haruslah mampu menyesuaikan kebutuhan pasar dan juga dapat menjadi problem solver. Ide bisnis tersebut dapat dituangkan dalam sebuah business plan, dimana hal tersebut akan menjadi patokan kita dalam mengelola bisnis. Namun, menurut Sulthan, hal terpenting yang wajib dilakukan oleh wirausaha tidak perencanaan tetapi juga implementasi dari plan tersebut, karena terkadang ada pula sebuah bisnis yang sukses tidak berdasarkan apa yang tertuang dalam business plan yang ia buat, melainkan berdasar pada metode learning by doing.

Dalam pembentukan suatu bisnis baru, kita perlu untuk memperkirakan apa saja yang dapat mempengaruhi bisnis kita. Salah satu hal yang

memiliki pengaruh besar terhadap bisnis kita adalah marketing. Melalui marketing, bisnis kita dapat menjadi suatu dobrakan besar atau bisa saja tidak diterima di pasar. Oleh karena itu, kita harus memperhatikan empat strategi marketing yaitu, produk, harga, tempat, dan promosi. Selain itu, kepuasan pelanggan juga menjadi hal penting, karena kepuasan pelanggan akan menciptakan repeat order yang menjadi salah satu faktor kunci kesuksesan sebuah bisnis.

Setelahnya, kita juga harus mampu membuat analisis SWOT. Di mana analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) ini merupakan sebuah metode untuk meminimalisir kegagalan dalam sebuah bisnis. Dengan metode SWOT, kita dapat memaksimalkan weakness dan threats dari sebuah bisnis menjadi kekuatan dan juga kesempatan baru. Namun, kegagalan tidak selamanya berasal dari internal, faktor eksternal juga mempengaruhi suatu kegagalan dalam berbisnis. Salah satu faktor eksternal yang dapat menjadi sumber kegagalan suatu bisnis antara lain, bencana alam dan musibah lain seperti penipuan.

Oleh karena itu, untuk meminimalisir kegagalan dalam berbisnis, kita haruslah paham betul mengenai visi, misi, serta tujuan bisnis yang kita bangun. Selain itu, pemerintah juga telah menunjukkan dukungan mereka terhadap sektor swasta melalui peraturan yang mereka buat. Salah satunya adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dalam, Bab VI Pasal 20 UU Nomor 20 Tahun 2008 mengatur bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dengan cara memberikan insentif bagi Usaha



usaha dengan cara memberikan insentif bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mengembangkan teknologi dan kelestarian lingkungan hidup.

Penulis:

Harani Putri &

Helga Nilam A



”POLITICAL ECONOMY REGARDS THE PROLETARIAN LIKE A HORSE, HE MUST RECEIVE ENOUGH TO ENABLE HIM TO WORK. IT DOES NOT CONSIDER HIM, DURING THE TIME WHEN HE IS NOT WORKING, AS A HUMAN BEING. IT LEAVES THIS TO CRIMINAL LAW, DOCTORS, RELIGION, STATISTICAL TABLES, POLITICS, AND THE BEADLE”

-KARL MAX-





Masih Muda, Perlukah Investasi?

Erina Nanda & Nabilah Almaidah

Sudah tidak asing lagi mendengar kata “investasi”, bukan? Investasi sendiri sempat trending diperbincangkan masyarakat Indonesia di tengah Pandemi Covid-19. Padahal, investasi sebenarnya sudah ada sejak lama, jauh sebelum adanya pandemi Covid-19. Tak dapat disangkal pula bahwasanya masih ada yang tidak mengetahui apa itu investasi. Menurut KBBI, Investasi adalah penanaman uang atau modal dalam suatu perusahaan atau proyek untuk tujuan memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut OJK, Investasi

adalah penanaman modal, biasanya dalam jangka panjang untuk pengadaan aktiva lengkap atau pembelian saham-saham dan surat berharga lain untuk memperoleh keuntungan.

Terdapat berbagai macam kendaraan investasi seperti saham, obligasi, komoditas, reksa dana, dana yang diperdagangkan di bursa (ETF), opsi, *futures*, valuta asing, emas, perak, rencana pensiun, perumahan, dan masih banyak lagi. Investor dapat menganalisis peluang dari berbagai sudut, dan umumnya lebih suka meminimalkan risiko

sambil memaksimalkan pengembalian. Hal ini sesuai dengan pernyataan tidak ada jenis investasi yang bebas dari risiko. Makanya, banyak anak muda yang ikut berinvestasi karena lebih siap menerima risiko dan berkesempatan mencoba lebih, dalam artian mengambil risiko lebih besar.

Seperti halnya Brigita Adven Novani (Akuntansi-Sadhar), beliau sudah mulai berinvestasi sejak menempuh semester 4 di perguruan tinggi. Awal mulanya Brigita memilih kendaraan investasi berupa reksa dana pasar uang, reksa dana saham dan reksa dana obligasi. Lalu diawal semester 6 beliau memulai berinventasi pada *cryptocurrency*, hal ini didukung dengan ketertarikan beliau pada teknologi *blockchain*, terlebih saat itu *cryptocurrency* sedang *hype*

digunakan. *Blockchain* sendiri adalah sistem pencatatan transaksi di banyak database yang tersebar luas di banyak komputer yang masing-masing memuat catatan yang identikal, yang merupakan aset dibalik *cryptocurrency*, sering disebut juga sebagai buku besar digital.

Brigita sendiri mengaku tidak mengalami kendala saat mulai berinvestasi, melainkan lebih kepada risiko yang ditimbulkan saat berinvestasi yaitu risiko rugi atau untung. Pertimbangan awal yang membuat Brigita berani berinvestasi adalah keinginan dalam mempersiapkan dana untuk pendidikan dan pernikahan. Bagi beliau modal juga dipertimbangkan sebelum berinvestasi, "Karena kalau untuk kebutuhan pasar pun, masih banyak investor yang ingin



menanamkan uangnya di instrumen investasi itu.”

Tidak jauh berbeda dengan Brigita, Kristian (Fisika-Undip) juga berinvestasi di *cryptocurrency* dan saham sejak setahun yang lalu. Pemilihan instrumen investasi tersebut didasarkan pada *high risk high return*, serta bisa sekaligus belajar mengenai analisa perusahaan dan *coin*. Kristian juga menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari masing-masing instrumen investasi yang dipilihnya sebagai berikut: Kelebihan saham, bisa dijadikan tempat untuk menabung, menghindari kita dari inflasi, bisa diakses semua kalangan, serta menambah ilmu tentang akuntansi dan ekonomi. Sedangkan kekurangannya adalah membeli harus sesuai *lot* dan tidak ada asuransi. Lain halnya dengan saham, kelebihan *cryptocurrency* adalah potensi pertumbuhan dan perkembangannya masih sangat besar (karena instrumen investasi ini baru berumur 12 tahun), banyak teknologi yang menarik di dunia *cryptocurrency* seperti *smart contract*, NFT (*Non-Fungible Token*), dan keuangan desentralisasi. Untuk kekurangan *cryptocurrency* sendiri pergerakannya sangat fluktuatif dan jaminan dari investasi ini tidak ada

(bentuk mata uang digital dan isinya berupa *source* kode-kode, tidak ada aset yang nyata).

Kristian juga menjelaskan bahwa ilmu dan etos untuk riset tiap perusahaan, atau koin yang ingin dimasukkan penting sebagai pertimbangan awal berinvestasi. Selain itu, modal untuk berinvestasi bisa dimulai dari uang jajan pemberian orang tua. Lebih penting lagi, niat untuk belajar dan evaluasi saat mengalami kerugian. Tentu saja beliau mengalami kendala dalam berinvestasi, “Karena tidak ada tutor jadi otodidak, belajar dari *Youtube*, mulai investasi kecil-kecilan, dan belajar dari kerugian”.

Melihat dari kemudahan berinvestasi, berinvestasi sudah bisa dimulai saat usia muda dan dimulai dari modal yang tidak besar. Alfian Septa Pratama mahasiswa jurusan Fisika Universitas Diponegoro menjelaskan bahwasanya beliau sudah mengikuti investasi dari masih duduk dibangku Sekolah Menengah Atas (SMA). Awal mulanya Alfian mengikuti instrumen investasi reksa dana, seiring berjalan waktu tahun 2018 Alfian mencoba untuk masuk ke



instrumen investasi saham dan *crypto*. Alfian tidak ragu dalam memulai investasinya hal itu rupanya hasil dari didikan dari orang tuanya, “Saya sendiri sudah ditanamkan mindset dari orang tua untuk berinvestasi, orang tua saya mengajarkan saya untuk investasi tanah dan emas”.

Akan tetapi, setelah Alfian mempelajari investasi dari berbagai sumber seperti buku, *Youtube*, dan mengikuti komunitas di *Facebook* maupun *Telegram*, Alfian merasa bahwa tanah belum cocok menjadi instrumen yang dia gunakan dikarenakan tanah memerlukan modal yang besar dan susah untuk dijual.

Setiap tahunnya Indonesia mengalami inflansi, dari data Badan Pusat Statistik (BPS) tingkat inflansi tahun Januari-Mei 2021 sebesar 0,90 persen dan tingkat inflansi tahun ke tahun, yakni bulan Mei 2021 terhadap Mei 2020 sebesar 1,68 persen. Menurut Alfian, dengan dia berinvestasi dia akan meningkatkan nilai uangnya bukan menurunkan nilai uangnya, yakni inflansi. Alfian berkata, “investasi bukanlah melipatgandakan uang melainkan meningkatkan nilai uang”.

Untuk itu, sangat penting dari investasi kita bisa mencapai finansial *freedom*, mendapatkan ilmu, dan belajar mengelola keuangan. Alfian berpendapat, untuk menghindari rasa takut ialah dengan mempelajari instrumen investasi apa yang mau diambil. Dengan meriset, kita bisa milih instrumen investasi apa yang cocok untuk kita. Sangat diperlukan mengetahui cara mengelola keuangan dengan bijak, “Jangan memasukan semua uang tabungan untuk investasi. Kita perlu mengetahui prioritas keuangan masing-masing, mulai dari uang untuk dana darurat, tabungan, dan anggaran investasi. Anggaran investasi inilah dinamakan uang dingin sehingga jika terjadi kerugian, masih ada uang di dana darurat maupun tabungan”.

Perlu diingat, investasi bukanlah hal yang perlu ditakuti. Bagi investor pemula, pilihlah instrumen investasi yang low risk. Selain itu, usahakan menggunakan uang dingin untuk berinvestasi. Jadi saat mengalami kerugian, kita tidak perlu merasa takut maupun emosi secara psikologis.



PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA

SALINAN

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 11 TAHUN 2020
TENTANG
CIPTA KERJA

UNDANG-UNDANG CIPTA KERJA DAN POLEMIK YANG MENYERTAINYA

Brian Nando & Sekar Novi

Duhaime Legal Dictionary Amerika Serikat mengartikan ‘Omnibus Bill’ sebagai ‘a draft law before a legislative which contains more than one substantive matter, or several minor matters which have been combined into one bill, ostensibly for the sake of convenience’. Kata ‘omnibus’ berasal dari kata ‘omni’ dari Bahasa Latin dan ‘bus’ dari Bahasa Inggris. Pada mulanya, kata ini digunakan di Prancis untuk pengertian kendaraan panjang yang ditarik oleh kuda yang mengangkut orang di sepanjang jalan utama kota Paris. Tepatnya, pada tahun 1828, seorang pengusaha bernama Stanislas Baudry membuat usaha kendaraan transportasi yang ditarik oleh kuda untuk melayani warga kota Paris di Nantes dengan

menggunakan dua gerbong, masing-masing dapat menampung 16 orang. Kendaraan bus kuda itulah yang disebut pertama kali dengan istilah omnibus.

Sesudah itu, istilah ‘omnibus’ baru dikenal luas dan kemudian dipakai juga di Amerika Serikat dan Kanada. Namun, dengan pengertian ‘untuk semua’ atau ‘mencakup semua’. Misalnya, di Kanada pernah dibentuk satu undang-undang baru yang menampung dan mengakomodasi materi ketentuan yang berasal dari beberapa undang-undang sekaligus, kemudian dikaitkan juga dengan istilah ‘omnibus’. Penggunaan kata ‘omnibus’ juga dipakai di Amerika Serikat untuk pengertian mencakup semua atau untuk semua tersebut di atas. Misalnya, untuk pengaturan mengenai ‘budget’

pemerintahan Amerika Serikat, sejak dulu pengaturannya dalam undang-undang tidak seperti UU APBN di Indonesia yang terpadu, dilakukan secara sendiri-sendiri oleh setiap kementerian dan lembaga-lembaga negara dengan undang-undang masing-masing. Oleh sebab itu, UU APBN merupakan salah satu contoh yang sering dipakai untuk menjelaskan apa itu omnibus bill atau omnibus law dengan contoh 'omnibus spending bill'. Isinya mencakup semua rencana anggaran dan belanja semua yang dibiayai oleh negara, dan memerlukan persetujuan Kongres untuk keabsahannya dalam bentuk UU Omnibus.

Salah satu contoh undang-undang yang telah disahkan oleh DPR dan ditandatangani oleh Presiden Joko Widodo dengan bentuk sistem omnibus law adalah UU No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU Cipta Kerja). Pada saat sebelum dan sesudah pengesahannya, undang-undang ini menuai pro kontra di kalangan masyarakat, banyak masyarakat yang menganggap bahwa munculnya undang-undang ini akan memberikan dampak terhadap kesejahteraan mereka. Menurut pandangan dari Dosen Hukum Bisnis Fakultas Hukum Undip, Bagus Rahmanda, S.H., M.H, beliau mengatakan ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam UU Cipta Kerja ini. Dari pandangan hukum sendiri, ada beberapa peraturan mengenai investasi yang diubah di dalam UU Cipta Kerja, yaitu mengenai ketentuan, syarat, hingga perizinan. Berdasarkan data dan jurnal yang narasumber amati, ada 6 perubahan terkait peraturan investasi yang diatur di dalam UU Cipta Kerja. Pertama, ada ketentuan dari aspek kemudahan berusaha, investasi, perijinan dan lain-lainnya termasuk perlindungan

pemberdayaan koperasi, UMKM, dan lain sebagainya. Kedua, penyederhanaan dasar perijinan berusaha yang awalnya ribet dan membutuhkan waktu agak lama, kini disederhanakan di dalam UU Ciptaker. Serta yang berkaitan dengan pengadaan tanah, pemanfaatan lahan, persetujuan pembagunan gedung, sertifikat tanah, dan sebagainya. Dalam UU Ciptaker ini, pelaku usaha perlu melaporkan rencana lokasi seperti Rencana Detail Tata Ruang (RDTR) yang diatur dalam Pasal 14 ayat (6). Ketiga, penyederhanaan persyaratan sektor dan investasi seperti perizinan usaha di sektor kelautan, perikanan, peternakan, pertanian, kehutanan, ESDM. Selain itu, sektor pekerjaan umum dan perumahan rakyat yang mana pemerintah sampai sekarang gencar melakukan pembangunan termasuk di bidang pertahanan dan keamanan juga disederhanakan. Keempat, penyederhanaan persyaratan investasi tentunya di sektor perbankan. Menurut Bagus, penyederhanaan ini sangat penting karena disitu juga diambil langkah yang cepat juga dalam pengambilan keputusan. Kelima, pengadaan tanah dan kepentingan umum yang dapat dilihat di Pasal 36 ayat (1). Keenam, pemerintah juga mengatur mengenai ketentuan investasi terutama di Kawasan Ekonomi Khusus (KEK), kawasan perdagangan dan pelabuhan bebas, Proyek Strategis Nasional (PSN). Jadi secara yuridis menurut tujuan/pandangan para ahli hukum di bidang investasi dan UMKM ada beberapa aspek dan sektor yang telah disebutkan tadi yang gunanya adalah mempersingkat dan membuat itu semua (perizinan, birokrasi, administrasi) menjadi lebih efektif dan efisien. Jadi dipastikan agar hukum positif yang tercantum dalam UU Ciptaker menjadi

lebih sederhana.

Dalam klaster Investasi, Bagus mengemukakan di dalam UU Cipta Kerja, tepatnya pada bagian ke empat mengenai penyederhanaan perijinan berusaha beberapa sektor, terdapat 14 sektor dalam bagian tersebut. Inti dari UU Cipta Kerja sendiri yaitu mendorong investasi yang berdampak menciptakan lapangan kerja, karena orang yang berinvestasi pasti membutuhkan tenaga kerja. Bapak Bagus Rahmanda, S.H., M.H. juga melihat pada Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) yang mengesahkan UU Cipta Kerja ini, memiliki tujuan agar meningkatkan serapan tenaga kerja lebih banyak karena dengan mendorong investasi akan ada investor masuk dan memberikan ruang sangat besar untuk penguatan dunia usaha, khususnya mikro, kecil dan menengah. Jadi pengaruhnya sangat besar. Dalam UU Cipta Kerja ini juga merangkum sekitar 77 Pasal menjadi 11 klaster, di antaranya adalah kemudahan berusaha perijinan dan meningkatkan ekonomi investasi yang lebih baik. Oleh sebab itu, pasal-pasal pada UU Ciptaker ini intinya adalah mendorong investasi, membuka lapangan kerja, mempermudah perizinan, dan berusaha membuat lebih efektif dan efisien. Bagus berpendapat bahwa selain klaster investasi, dalam UU Cipta Kerja juga terdapat kluster mengenai UMKM.

Hasil dari paparan BKPM bahwa UU Ciptaker ini akan memberikan ruang yang besar bagi UMKM. Sampai saat ini kontribusi UMKM sekitar 60% terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia dengan adanya UU ini. Sekitar 64 juta unit usaha UMKM sudah bisa mulai tumbuh menjadi umkm yang menyediakan lapangan kerja bagi 120 juta orang dari

total 133 juta orang angkatan kerja sehingga effort nya cukup besar. Tetapi sangat disayangkan, sebagian besar UMKM masih ada di sektor informal. Hal ini terjadi karena perizinan yang berbelit, biaya yang mahal dalam mendirikan UMKM, dan hambatan lain. Dengan adanya UU Ciptaker ini pelaku usaha diberikan kemudahan atau jalan yang lebih cepat lagi mulai dari kemudahan perizinan dan kemurahan dalam biayanya sehingga diharapkan UMKM dapat lebih berkembang. Sehingga UMKM yang ada di sektor formal mendapatkan bantuan atau akses kredit perbankan, misalnya Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bunganya lebih murah. Juga perbankan diberikan kemudahan dalam memberikan KUR karena salah satu perputaran ekonomi adalah melalui perbankan kredit sehingga UMKM yang membutuhkan dana bisa mengajukan pinjaman dari bank dari program pemerintah tadi yaitu KUR. Jadi untuk sektor UMKM masih difokuskan di Kredit Usaha Rakyat (KUR) karena target dari pemerintah adalah terserapnya KUR. Pada Pasal 77 UU Ciptaker juga diatur bahwa perusahaan besar dilarang meminjam KUR karena golongannya telah skala besar. Oleh sebab itu, UU Ciptaker ini tidak hanya berpihak kepada investor saja tetapi juga kepada masyarakat termasuk pelaku usaha UMKM.

Selain yang telah dipaparkan diatas, terdapat dampak positif dan dampak negatif dari UU Cipta Kerja. Menurut Bagus selaku narasumber, Dampak positif yang narasumber sampaikan adalah yang pertama, berpengaruh sekali terhadap dunia investasi, UMKM dan tenaga kerja. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya mengenai perizinan berusaha dan berinvestasi menjadi lebih cepat dan efisien. Kedua, karena semua prosedur pengurusan izin berusaha yang dilakukan

yaitu mendorong investasi yang berdampak menciptakan lapangan kerja, karena orang yang berinvestasi pasti membutuhkan tenaga kerja. Bapak Bagus Rahmanda, S.H., M.H. juga melihat pada Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) yang mengesahkan UU Cipta Kerja ini, memiliki tujuan agar meningkatkan serapan tenaga kerja lebih banyak karena dengan mendorong investasi akan ada investor masuk dan memberikan ruang sangat besar untuk penguatan dunia usaha, khususnya mikro, kecil dan menengah. Jadi pengaruhnya sangat besar. Dalam UU Cipta Kerja ini juga merangkum sekitar 77 Pasal menjadi 11 klaster, di antaranya adalah kemudahan berusaha perijinan dan meningkatkan ekonomi investasi yang lebih baik. Oleh sebab itu, pasal-pasal pada UU Ciptaker ini intinya adalah mendorong investasi, membuka lapangan kerja, mempermudah perizinan, dan berusaha membuat lebih efektif dan efisien. Bagus berpendapat bahwa selain klaster investasi, dalam UU Cipta Kerja juga terdapat kluster mengenai UMKM.

Hasil dari paparan BKPM bahwa UU Ciptaker ini akan memberikan ruang yang besar bagi UMKM. Sampai saat ini kontribusi UMKM sekitar 60% terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia dengan adanya UU ini. Sekitar 64 juta unit usaha UMKM sudah bisa mulai tumbuh menjadi UMKM yang menyediakan lapangan kerja bagi 120 juta orang dari total 133 juta orang angkatan kerja sehingga effort nya cukup besar. Tetapi sangat disayangkan, sebagian besar UMKM masih ada di sektor informal. Hal ini terjadi karena perizinan yang berbelit, biaya yang mahal dalam mendirikan UMKM, dan hambatan lain. Dengan adanya UU Ciptaker ini pelaku usaha diberikan kemudahan atau

jalan yang lebih cepat lagi mulai dari kemudahan perizinan dan kemurahan dalam biayanya sehingga diharapkan UMKM dapat lebih berkembang. Sehingga UMKM yang ada di sektor formal mendapatkan bantuan atau akses kredit perbankan, misalnya Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bunganya lebih murah. Juga perbankan diberikan kemudahan dalam memberikan KUR karena salah satu perputaran ekonomi adalah melalui perbankan kredit sehingga UMKM yang membutuhkan dana bisa mengajukan pinjaman dari bank dari program pemerintah tadi yaitu KUR. Jadi untuk sektor UMKM masih difokuskan di Kredit Usaha Rakyat (KUR) karena target dari pemerintah adalah terserapnya KUR. Pada Pasal 77 UU Ciptaker juga diatur bahwa perusahaan besar dilarang meminjam KUR karena golongannya telah skala besar. Oleh sebab itu, UU Ciptaker ini tidak hanya berpihak kepada investor saja tetapi juga kepada masyarakat termasuk pelaku usaha UMKM.

Selain yang telah dipaparkan diatas, terdapat dampak positif dan dampak negatif dari UU Cipta Kerja. Menurut Bagus selaku narasumber, Dampak positif yang narasumber sampaikan adalah yang pertama, berpengaruh sekali terhadap dunia investasi, UMKM dan tenaga kerja. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya mengenai perizinan berusaha dan berinvestasi menjadi lebih cepat dan efisien. Kedua, karena semua prosedur pengurusan izin berusaha yang dilakukan berdasarkan sistem, kejahatan seperti pungutan liar (pungli), korupsi, penyogokan menjadi lebih kecil sebab tersistem melalui Online Single Submission (OSS). Ketiga, kegiatan usaha investasi lebih mudah, misal pembentukan PT tidak ada pembatasan minimal modal lagi.

Dampak negatif: menurut Bagus selaku narasumber yaitu apabila diamati bukan ada dampak negatif, tapi dampak secara sosiologis. Di mana dampak sosiologis yang disebutkan bukan bermakna negative, melainkan adanya keberlakuan yang evaluative yang bisa berubah seiring dengan berkembangnya zaman. Salah satu dampak sosiologis tersebut ada pada hubungannya mengenai UMKM dan investasi yang berkaitan dengan tenaga kerja. Misal, ketentuan tentang Perizinan Tenaga Kerja Waktu Tertentu (PKWT), pada Pasal 59 UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan ini dihilangkan, kemudian diganti di dalam PP No. 35 Tahun 2021 tentang PKWT. Alih Daya, Waktu Kerja, dan PHK yang membatasi PKWT menjadi 5 tahun. Kemudian ketentuan batasan waktu pekerja kontrak paling lama 2 tahun dan bisa diperpanjang, disini bisa berpotensi memperkecil untuk menjadi pekerja tetap, hal inilah yang memiliki dampak/efek. Akibat dari pasal itu, pesangon yang didapat juga akan dipersempit sebab jika kecil masa waktu kerjanya maka pesangon yang didapatkan juga kecil. Kemudian dampak sosiologis lainnya, di Pasal 64-65 yang mengatur mengenai syarat-syarat outsourcing, perlindungan bagi pekerja outsourcing atau alih daya. Kemudian mengenai batasan lembur maksimal diperpanjang menjadi 4 jam dalam sehari. Jadi untuk dampak sosiologis ini berpengaruh ke pekerja termasuk mengenai PP No. 37 Tahun 2021 mengenai Penyelenggaraan Program Jaminan Kehilangan Pekerjaan. Jadi keberlakuan hukum yang berlangsung mengenai perlindungan ketenagakerjaan pasti memiliki dampak dari UU Cipta Kerja ini.

Pendapat lain yang disampaikan Bagus adalah, beliau berpendapat bahwa sejauh ini implementasi UU Ciptaker telah tepat sasaran. Tetapi harus dimengerti dan dipahami lebih lanjut karena ada beberapa sektor/kelompok masyarakat yang belum mengerti tentang UU Cipta Kerja ini. Pertama, mengenai harmonisasi antara pemerintah pusat dan daerah maksudnya ialah harus ada koordinasi yang berkesinambungan. Misal dalam mewujudkan UU No. 11 Tahun 2020 yang diharmonisasi dengan kebijakan antara pemerintah pusat dan daerah juga diatur di dalam PP No. 6 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan usaha yang terintegrasi dengan sistem pelayanan terpadu yang berarti dalam satu kesatuan yang dimulai dari satu pintu. Aturan-aturan yang di atasnya tidak menggugurkan justru malah memperjelas.

Terakhir, Bagus memberikan saran bahwa karena kita hidup bernegara, berbangsa dan bermasyarakat pasti semuanya tersistem dan diatur dalam hukum sehingga segala sesuatu telah diatur dalam produk hukumnya. Pemerintah juga telah menetapkan peraturan tidak untuk menyusahkan masyarakat, namun untuk mempermudah sehingga diharapkan masyarakat mematuhi aturan tersebut. Sebab dalam membuat suatu aturan Pemerintah tidak membuatnya sendiri pasti juga melibatkan banyak pihak. Oleh dari itu diambil jalan tengah yaitu dibuatnya aturan ini untuk mempermudah masyarakat pada umumnya. Jika ada aturan yang belum tepat pasti akan dikaji lagi.

APAKAH ANAK MUDA BANGGA DENGAN PRODUK DALAM NEGERI?

Faradisya & Maritza



Produk dalam negeri merupakan hasil produksi lokal atau yang diproduksi masyarakat Indonesia sendiri. Di dalam Peraturan Menteri Perindustrian No. 16 tahun 2011 Bab 1 Pasal 1 disebutkan bahwa sebagai produk dalam negeri, ketika sebuah barang atau jasa, termasuk rancang bangun dan perekayasaan, yang diproduksi atau dikerjakan oleh perusahaan yang berinvestasi dan memproduksi di Indonesia, yang dalam proses produksi atau pengerjaannya dimungkinkan menggunakan bahan baku/komponen impor.

Banyak dari kita yang kurang familiar dengan produk lokal, maka jarang sekali anak muda menggunakan produk lokal. Tidak seperti di Korea maupun Jepang yang akan selalu menggunakan produk lokalnya seperti alat elektronik, mobil, sepeda motor, mesin, dan lain lain. Banyak pula anak muda yang termakan gengsi untuk menggunakan produk luar negeri agar terlihat keren, mewah, dan mahal.

Kami mewawancarai tiga mahasiswa dari Perguruan Tinggi di Indonesia untuk mengetahui pendapat mereka mengenai dukungan kepada produk dalam negeri. Menurut pendapat Andhika Febriansyah, mahasiswa fakultas Hukum Universitas Negeri Semarang produk lokal Indonesia sekarang sudah sangat bagus dan berkualitas mungkin dulu banyak yang berpikiran bahwa produk lokal kurang berkualitas atau kurang bagus, namun seiring berkembangnya jaman produsen –

produsen lokal sudah membuat barang – barang yang sangat berkualitas dan dapat bersaing dengan produk internasional.

Andhika pun menambahkan bahwa sudah ada beberapa produk lokal yang layak bersaing dengan produk impor salah satunya yaitu erigo dengan berjualan baju, kaos, celana sudah menembus hingga New York, itu membuat suatu kebanggaan tersendiri bagi Indonesia. Andhika memberi saran kepada para produsen bahwa untuk mengenalkan produk ke lingkungan anak muda bisa mengikuti *trend* yang sedang booming di lingkungan anak muda. Jika sekarang bisa menggunakan aplikasi online seperti tiktok dan instagram yang sangat digemari oleh anak muda, seharusnya produk -produk lokal bisa melirik untuk menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk mereka.

Selanjutnya ada Adinda Chikanaura Salmanisa, mahasiswa jurusan Teknik dan Manajemen Lingkungan Institut Pertanian Bogor yang berpendapat bahwa produk lokal milik Indonesia sangat beragam dan menarik untuk dijadikan bahan konsumsi oleh masyarakat Indonesia khususnya kaum muda saat ini. Tetapi dalam opininya ia juga menambahkan terkadang barang yang diperjual belikan memiliki rentang harga yang lebih tinggi dibandingkan barang dari luar negeri. Sehingga beberapa kaum muda lebih memilih produk dari luar negeri. Ia menambahkan jika produk lokal belum bisa bersaing dengan produk impor, hal ini

dikarenakan produk dalam negeri belum memiliki ciri khas tertentu yang dapat menarik perhatian para pembeli. Banyak pula, produk impor dengan harga yang lebih terjangkau dan berkualitas bagus. Untuk beberapa produk memang sudah bagus karena mengikuti pasar jaman sekarang, tetapi ada pula produk yang tertinggal tetapi tidak ada tindakan untuk memperbarui produk.

Saran dari mahasiswa IPB ini untuk produk lokal kedepannya harus membranding produk itu dengan berbagai cara salah satunya bisa melalui platform online seperti shopee live, tiktok, atau *endorsement* ke selebgram, artis, atau *content creator* karena banyak anak muda sekarang yang menggunakan sosial media untuk mencari produk produk kekinian. Harapannya produk lokal dapat mendapatkan bersaing dengan produk impor dan perhatian khusus dari anak muda.

Terakhir menurut Adrian, Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Diponegoro bahwa Indonesia sebagai negara yang kaya akan sumber daya alam, serta kebudayaan hingga kerajinan tangan yang indah seharusnya memiliki potensi ekonomi tinggi. Ia menyayangkan kesadaran dan kepercayaan masyarakat Indonesia yang rendah mengenai kekuatan dari produk local karena menurutnya, di era industri 4.0 ini kualitas produk Indonesia tidak dapat dipandang sebelah mata. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan keadaan sekeliling di Indonesia sekarang yang cukup dibekali sarana prasarana maupun teknologi yang menunjang yang tentunya dapat merubah visi produksi suatu barang dari yang hanya sekedar produksi pemenuhan kebutuhan menjadi menciptakan sesuatu yang bernilai dan berkualitas sehingga mampu untuk

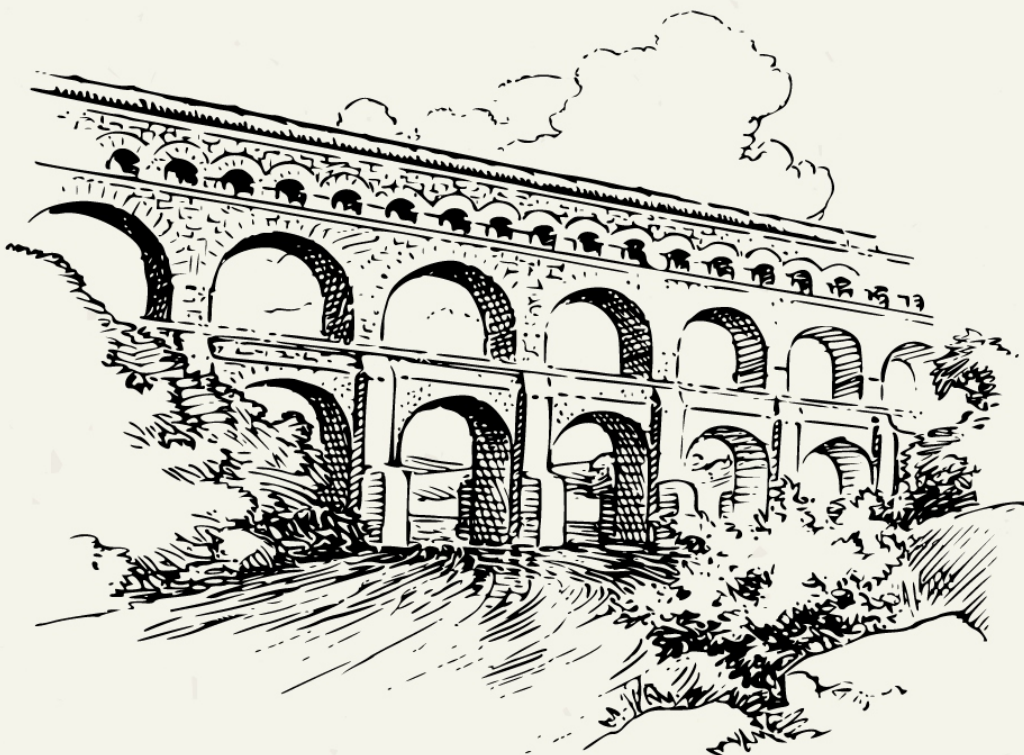
bersaing dalam produk-produk kancah dunia.

Adrian juga beropini bahwa melakukan penelitian dan mempelajari target pasar dapat membantu pengenalan produk asli Indonesia ke anak muda. Jika target dari produk tersebut adalah para anak muda, maka dapat dicari tahu dengan spesifik mengenai rentang usia, kondisi ekonomi, lingkungan, dsb. Dengan melakukan penelitian, maka kita dapat mencocokkan produk apa yang ingin kita produksi untuk dipasarkan kepada para anak muda tersebut. Memanfaatkan teknologi dan informasi juga merupakan cara efektif untuk mengenalkan produk lokal pada anak muda. Secara umum, anak muda zaman sekarang sangat menikmati bermain handphone sehingga dapat dilakukan promosi produk melalui endorse di social media, iklan youtube, ataupun iklan di tv.

Dengan demikian, munculah harapan baru untuk meningkatkan minat masyarakat akan produk dalam negeri semakin terbuka lebar. Dalam konteks ini, masyarakat ditanamkan untuk mencintai dan menghargai produk dalam negeri, seiring dengan keluarnya brand-brand lokal dengan kualitas terbaik. Sehingga, produk dalam negeri dapat diterima oleh masyarakatnya.

“AN ECONOMIST IS AN EXPERT WHO
WILL KNOW TOMORROW WHY THE
THINGS HE PREDICTED YESTERDAY
DIDN'T HAPPEN TODAY.”

-LAURENCE J. PETER-





INDONESIA PADA MASA PANDEMI: APA UPAYA PEMERINTAH UNTUK MENGAKSELERASI PERTUMBUHAN EKONOMI?

Fikri Achmad Hasan

Pandemi Covid-19 sepanjang triwulan ketiga 2020 semakin memburuk. Dampak pandemi Covid-19 tidak hanya memengaruhi kesehatan masyarakat, tetapi juga memengaruhi perekonomian global yang pada akhirnya mengganggu aktivitas perekonomian nasional. Secara umum, pandemi Covid-19 telah memberikan dampak buruk pada perekonomian nasional sepanjang tahun 2020. Pada triwulan pertama, Indonesia masih menunjukkan pertumbuhan positif Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 2,97% year-on-year (y-o-y). Memasuki triwulan kedua, perekonomian mengalami kontraksi menjadi -5,32% (y-o-y). Dari 17 sektor, tujuh sektor mengalami pertumbuhan yang lambat, sedangkan sektor lainnya mengalami penurunan. Tujuh sektor yang bertumbuh lambat, yaitu pertanian, pengadaan air, informasi dan komunikasi, real estat, administrasi pemerintahan, jasa pendidikan, serta jasa kesehatan dan kegiatan sosial. Di sisi lain, pengeluaran pemerintah menjadi bantalan bagi kontraksi ekonomi pada triwulan ini. Pada triwulan ketiga, tercatat perekonomian mulai membaik, yaitu dengan pertumbuhan menjadi -3,49% (y-o-y). Data pada triwulan keempat menunjukkan pertumbuhan yang semakin terkendali, yaitu menjadi -2,19% (y-o-y).

Pandemi Covid-19 memberikan banyak pengaruh negatif terhadap perekonomian Indonesia. Salah satunya adalah peningkatan angka pengangguran dan penduduk miskin karena pihak perusahaan telah melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). PHK dilakukan dengan dasar untuk efisiensi biaya operasional. Dari angka pengangguran yang meningkat, kegiatan usaha yang macet menyebabkan meningkatnya kemiskinan. Lemahnya konsumsi masyarakat menjadi penyebab utama terjadinya kontraksi perekonomian. Pengangguran yang meningkat menyebabkan daya beli masyarakat menurun. Padahal, perekonomian


Indonesia banyak ditumpu oleh aktivitas konsumsi rumah tangga. Berdasarkan teori yang populer dalam bidang ilmu ekonomi, yaitu teori keynessia. Dijelaskan bahwa pengaruh pendapatan akan mempengaruhi konsumsi dan tabungan, sehingga akan mempengaruhi output. Output yang menurun menjadi sinyal akan terjadinya kontraksi ekonomi.

Perbedaan kondisi perekonomian Indonesia antara sebelum dan saat pandemi pada sektor usaha yaitu cukup fluktuatif, seperti yang sudah kami jelaskan pada paragraf sebelumnya mengenai 17 sektor PDB. Pada sektor jasa keuangan terdapat perbedaan, yaitu meningkatnya Total Dana Pihak Ketiga (DPK). Pada Agustus 2020, DPK tumbuh sebesar 11,6% (y-o-y), sedangkan pada periode yang sama pada tahun sebelumnya, DPK-nya sebesar 7,6% (y-o-y). Ini menandakan bahwa pada masa pandemi, masyarakat cenderung lebih meminimalisasi aktivitas konsumsi. Masyarakat lebih berhati-hati dalam melakukan investasi, alih-alih berinvestasi pada produk yang bersifat high-risk, masyarakat lebih memilih produk yang low-risk, seperti deposito atau reksadana, serta masyarakat cenderung lebih banyak menabung di bank. Itulah yang menyebabkan DPK menjadi lebih tinggi pada masa pandemi.

Menteri Keuangan, Sri Mulyani, menyampaikan proyeksi pertumbuhan ekonomi tahun 2022 berada pada kisaran 5,2 hingga 5,8%. Asumsi tersebut dipertimbangkan dari berbagai dinamika ekonomi global dan nasional serta risiko ketidakpastian Covid-19. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi dapat ditandai dengan meningkatnya PDB dan defisit APBN yang semakin sempit.

Untuk akselerasi pertumbuhan ekonomi Indonesia pemerintah perlu memaksimalkan penggunaan peraturan perundang-undangan. Pemerintah perlu mengatur tentang kebijakan belanja





negara termasuk kebijakan di bidang keuangan daerah dan kebijakan pembiayaan. Selain itu, kebijakan keuangan negara, meliputi kebijakan pendapatan negara termasuk kebijakan dalam bidang perpajakan juga tidak kalah penting. Data telah menunjukkan bahwa Indonesia tidak memiliki penerimaan pajak yang kuat untuk menopang pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari tidak tepatnya sasaran penerimaan pajak Indonesia beberapa tahun belakangan ini.

Untuk mengakselerasi pemulihan perekonomian Indonesia, pemerintah dapat melakukan hutang dan juga mengekspansi penerimaan pajak. Menurut kami, hutang bukanlah cara yang pas mengingat Indonesia sudah kebanyakan hutang. Hal itu dapat menjadi beban bagi generasi Indonesia yang akan datang. Jadi, menurut kami ekspansi penerimaan pajak harus dimaksimalkan dengan regulasi yang diatur dengan sebaik-baiknya. Jangan sampai ekspansi penerimaan pajak justru malah memberatkan masyarakat kelas menengah ke bawah, contohnya dengan isu pajak pendidikan, pajak sembako, dan hal-hal lainnya yang

berkaitan dengan kebutuhan sehari-hari. Daripada mengincar masyarakat bawah, lebih baik pemerintah mengoptimalkan penerimaan pajak pada sektor-sektor yang belum dikenai pajak. Salah satu contohnya adalah pada “orang kaya baru”, maskudnya adalah orang yang justru semakin kaya pada masa pandemi ini, misalnya orang yang menjadi influencer, atau pekerjaan seperti content creator, yang memiliki pendapatan berlipat-lipat dibandingkan masyarakat menengah ke bawah yang tentunya terbebani oleh pandemi Covid-19.

Pemerintah juga berperan dalam peningkatan konsumsi dalam negeri, peningkatan aktivitas dunia usaha serta penjagaan stabilitas ekonomi dan ekspansi moneter. Salah satu penggerak ekonomi nasional adalah konsumsi dalam negeri, semakin banyak konsumsi maka ekonomi akan bertumbuh positif. Oleh sebab itu, Pemerintah wajib meningkatkan alokasi dana untuk mendorong konsumsi / daya beli masyarakat. Dana tersebut bisa disalurkan melalui Bantuan Langsung Tunai, Kartu Pra Kerja, pembebasan listrik serta bantuan-bantuan lainnya.

Dinda Lourensia; Pebisnis Muda Berjiwa Sociopreneur

Rasyid & Neysaa

Dinda Lourensia adalah owner dari Louren Preloved dan REN Organizer. Dinda sebenarnya telah merintis usaha sejak dibangku Sekolah Menengah Atas (SMA). Ia juga sudah memulai usahanya dengan berjualan *sweater* dan juga *lipstick* Arab. Pada wawancaranya bersama LPM Gema Keadilan, ia menuturkan bahwa *lipstick* yang dijualnya merupakan barang asli yang berasal dari Arab, bukan barang palsu. Hal ini dikarenakan orang tuanya rutin melakukan ibadah umroh sehingga ia meminta tolong untuk dibawakan *lipstick-lipstick* tersebut kemudian akan dijualnya kembali. Kemudian mulai masuk jenjang perkuliahan, Dinda mulai berpikir untuk berjualan pakaian. Dimulai dari ia membeli kain berupa kain kiloan yang selanjutnya ia berikan ke penjahit untuk dijahit kemudian untuk model pakaiannya, Dinda membuat desainnya sendiri. Kakaknya juga turut menjadi bagian dari awal usahanya dengan membantu pengambilan foto produknya. Selain berjualan pakaian, Dinda juga sempat berjualan masker Spirulina dan makanan berupa *Cornflakes*. Tak hanya itu, beliau juga memulai karirnya dengan menjadi seorang *Make Up Artist* (MUA) di waktu yang bersamaan. Namun pada akhirnya, bisnis-bisnis yang pada saat itu ramai pembeli dan pelanggan harus vakum selama 2 tahun dikarenakan Dinda melanjutkan Pendidikan kuliahnya di luar negeri.

Dinda bercerita bahwa dari dulu, tepatnya pada tahun 2016, beliau suka menjual pakaian-pakaiannya selepas kegiatan *modelling* dan menjadi MC di berbagai acara. Ia juga mengungkapkan bahwa pakaian-pakaiannya

tersebut jumlahnya banyak, sedangkan untuk kebutuhan *entertainment* pakaian hanya akan dipakai 1-2 kali saja. Oleh karena itu, ia berpikiran untuk menjual kembali pakaian-pakaian tersebut dan yang tidak disangka pakaian tersebut ternyata laku keras. Titik baliknya, Dinda memulai untuk fokus pada bisnis Louren Preloved, sebuah bisnis *thrift shop* yang dirintisnya sejak bulan Mei tahun 2020 kemarin. Ketika itu, Dinda membawa banyak pakaian selepas ia kembali dari studi di luar negeri. Selama satu bulan pertama, ia secara rutin menjual pakaian-pakaiannya yang sudah tidak terpakai dan barang tersebut habis terjual dalam waktu hitungan menit. Hal itu tentu membuat Dinda cukup





kewalahan dan pada akhirnya beliau mempekerjakan sebuah tim untuk membantunya dalam menangani bisnis Louren Preloved ini. Tak hanya bisnis dalam bidang *fashion*, Dinda juga merintis usaha Event Organizer (EO) yang bernama REN Organizer pada awal tahun 2021. Dinda menuturkan tujuannya merintis usaha ini adalah untuk membantu orang lain yang hendak menyelenggarakan sebuah event atau pernikahan.

Dinda mengaku kondisi sosial melatarbelakanginya ketika memulai suatu usaha. Menurutnya, usaha yang beliau dirikan sendiri itu memang murni untuk membantu orang lain dan beliau benar-benar *concern* akan hal itu. Dinda memberikan perumpamaan, pada saat kuliah ia mengaku lemah pada hal *finance*, namun merasa mampu dalam hal *marketing*. Terkadang, saat ia ingin meminta tolong temannya untuk membantu dalam mempelajari *finance*, tanggapan yang didapatkannya beragam. Ada yang dengan senang hati mengajarnya sampai bisa, ada pula yang menolak membantu. Hal itulah yang membuat Dinda merasa perasaan ditolak dalam hal membantu itu tidak enak. Sehingga membuatnya berkeinginan untuk membantu orang lain sebisa mungkin. Pada awal pandemi kemarin ia juga sempat bercerita bahwa ia membantu menjualkan baju temannya yang sedang mengalami krisis ekonomi. Keinginannya untuk membantu orang lain ini ternyata sudah dirasakannya dari sejak masa kanak-kanak. Ketika ditanya apa cita-citanya pada saat beliau kecil, beliau tidak menjawab seperti anak-anak pada umumnya yang menjawab polisi, astronot ataupun dokter. Dinda selalu menjawab cita-citanya adalah ingin orang lain bekerja dengannya, dalam artian, beliau ingin membantu ekonomi orang lain. Mungkin untuk sekarang, Dinda mengaku belum bisa membayar karyawannya dengan *fee* yang sangat besar.

Namun, ia ingin mereka tahu bahwa beliau benar-benar melakukannya dari hati dan mempunyai keinginan untuk terus berkembang.

Selain latar belakang sosial, Dinda menuturkan bahwa selepasnya kembali dari luar negeri pada awal tahun 2020, beliau sudah tidak disokong *financial* oleh orang tuanya. Hal ini menyebabkan Dinda berpikir untuk melakukan sesuatu agar ATMnya 'tidak menangis'. Beliau berprinsip ketika kita jatuh di paling bawah, *no other way except going above* yang artinya tidak ada jalan lain kecuali pergi ke atas. Dinda menambahkan untuk merintis usaha, beliau benar-benar memulai dari nol dan belajar serta bergonta-ganti usaha. Karena dalam berbisnis, Dinda merasa bukan termasuk orang yang sekali memulai usaha langsung sukses. Beliau telah melalui beberapa fase dalam membangun sebuah usaha. Menurutnya, jika kita membangun usaha yang kita sukai, maka usaha kita tersebut akan *longlast*.

Dalam menjalankan usahanya, Dinda tentu menghadapi berbagai kendala. REN Organizer mengalami kendala yaitu minimnya acara pernikahan, terlebih di masa pandemi dan PPKM seperti sekarang ini. Beliau menuturkan pada awalnya sudah ada tiga *customer* yang akan menggunakan jasa EO nya namun terpaksa dibatalkan. Oleh karena itu, Dinda mengatasi kendala tersebut dengan aktif dan konsisten mengunggah konten sebanyak tiga kali dalam seminggu di akun *Instagram* REN Organizer agar bisnis EO nya ini tidak terlihat mati. Sedangkan untuk bisnis Louren Prelovednya tidak mengalami kendala yang begitu besar. Banyak tanggapan orang yang mengira bahwa baju bekas pasti kotor dan berbagai macam tanggapan lainnya. Akan tetapi, Dinda juga dapat mengatasi hal itu. Beliau meyakinkan bahwa pakaian-pakaian yang dijual semuanya bersih, melewati tahap *quality control check*, dan juga telah dicuci oleh *laundry* terlebih



dahulu.

Mengenai strategi dalam menjalankan usahanya, Dinda mengaku bahwa sebenarnya beliau tidak memiliki strategi khusus. Dalam satu bulan, Dinda melihat dan mengamati apa saja yang sedang banyak disukai dan tidak disukai, apa yang kira-kira bisa membuat naik dan turun *selling*, dan bagaimana caranya berkomunikasi dengan klien dan *customer* dengan senyaman mungkin. Hal kecil pun Dinda perhatikan, seperti bagaimana cara admin dalam membalas chat klien. Strategi lainnya yaitu Dinda hanya mengikuti apa yang sedang berkembang dan belajar dari pengalaman-pengalaman yang sudah beliau lakukan selama ini, dikarenakan bisnis-bisnis tersebut merupakan bisnis yang beliau rintis dan jalani sendiri sehingga beliau lah yang paling paham akan bisnis-bisnisnya. Menurut Dinda, untuk membuat suatu bisnis atau usaha, ada baiknya dimulai dengan mengetahui tentang *financial*, *marketing*, dan *selling prices* sehingga ketika kita sudah mempunyai banyak tim/karyawan kita tidak bisa dibohongi. Selain itu, komunikasi dengan tim juga harus dijaga dengan baik dan perlakukan mereka senyaman mungkin layaknya keluarga serta mengajak menanamkan rasa cinta kepada bisnis kita. Hal itu dilakukan supaya para karyawan merasa memiliki bisnis kita pula dan apabila penjualan meningkat otomatis maka gaji juga meningkat.

Selanjutnya, terkait dengan evaluasi usaha yang dijalankan, Dinda mengevaluasi usahanya setiap bulan. Evaluasinya pun dari hal yang sekecil mungkin, seperti mengenai konten hingga mengenai penjualan, *supplier*, serta promo-promo. Tak hanya itu, evaluasi terhadap tim dan kepada beliau sendiri atau yang disebut dengan istilah “*360 appraisal*” juga penting untuk dilakukan. Terkait dengan bagaimana cara

menghadapi pesaing, beliau menuturkan untuk hal tersebut jadilah berbeda dari yang lainnya. Sebagai contoh, usahanya di bidang *thrift shop*, yakni Louren Preloved punya cara berbeda dalam mempromosikan usahanya tersebut. Kebanyakan, usaha *thrift shop* lainnya mempromosikan pakaian yang mereka jual hanya dengan memotret pakaian yang digantung dengan berlatar belakang tembok atau karpet. Berbeda halnya dengan Louren Preloved, mereka mempromosikan pakaian yang mereka jual melalui postingan *Instagram* dengan beberapa *slide*. *Slide* tersebut berupa foto pakaian yang dipakaikan pada *mannequin* dengan latar belakang yang berbeda-beda serta detail pakaian dalam bentuk video dengan *defect* seminim mungkin guna membangun kepercayaan konsumen.

Dinda juga menjelaskan bagaimana cara mengatasi konflik internal selama menjalani usahanya. Tak bisa dipungkiri, konflik internal dalam sebuah usaha pasti terjadi. Menurutnya, yang terpenting ketika terjadi masalah tersebut, haruslah terbuka dan dibicarakan secara baik-baik serta selalu berkomunikasi. Lalu, terkait dengan inovasi selama menjalani usahanya, beliau telah melakukan beberapa inovasi. Sebagai contoh, usahanya di bidang *wedding organizer*, yakni REN Organizer melakukan sebuah inovasi terkait dengan promosi usahanya tersebut. Promosi tersebut disebut dengan istilah “*viral marketing*” yang mana promosi tersebut mereka tuangkan dalam sebuah konsep berupa sepasang pria dan wanita yang berpura-pura menikah yang kemudian melakukan arak-arakan di jalan dengan mengendarai mobil Jeep Willys. Lalu momen tersebut direkam oleh seseorang yang mengendarai motor guna memviralkan hal tersebut. REN Organizer juga bekerja sama dengan akun *Instagram* besar seperti Explore Jakarta untuk lebih memasifkan promosi tersebut. Tujuan dari promosi

tersebut ialah untuk mendapat *awareness* serta menyebarkan promo pernikahan menggunakan Jeep Willys. Berkaitan dengan inovasi, menurut Dinda inovasi yang baik ialah inovasi yang mana seseorang bisa merasakan apa yang diberi oleh usaha kita, maka inovasi tersebut akan memberikan dampak *spread awareness* yang semakin banyak.

Terakhir, Dinda memberi pesan kepada para anak muda yang saat ini sedang memulai ataupun akan memulai merintis sebuah bisnis. Pesan-pesan tersebut yang pertama yakni

mulailah terlebih dahulu, meskipun kita bukan dari keluarga yang berlatar belakang bisnis. Selanjutnya, buktikanlah bahwa apa yang kalian lakukan itu berhasil agar orang-orang yang dulu meragukan kita menjadi percaya terhadap apa yang kita lakukan. Dan yang terakhir, perlu diingat bahwa dalam merintis sebuah bisnis itu tidak semudah yang dibayangkan karena dalam perjalanannya, pasti ada hambatan-hambatan yang muncul serta yang paling penting ialah memulai bisnis haruslah sesuai dengan minat yang dimiliki.

BELANJA ONLINE SEBAGAI ALTERNATIF BUAT MANUSIA MAGER

Dewasa ini, pergerakan manusia dalam bidang bisnis maupun *lifestyle* dilakukan serba efisien dan cepat begitupun kecepatan manusia dalam berinovasi, salah satunya teknologi. Seiring terjadinya perubahan tersebut membuat perilaku berbelanja dalam masyarakat pun ikut berubah, kegiatan jual-beli yang dahulu rumit sekarang menjadi lebih mudah. Jual-beli yang dahulu dilakukan secara konvensional dengan bertemu langsung antara penjual dan pembeli kini bisa dilakukan tanpa tatap muka, seiring kemajuan teknologi internet penjualan bisa dilakukan secara *online* melalui media perantara. Perubahan perilaku berbelanja masyarakat merupakan konsekuensi logis dari perkembangan teknologi yang semakin berkembang pesat, aktivitas pun sebagian besar dilakukan secara instan.

Toko *online* tersedia selama 24 jam sehari, membuat konsumen bisa kapan saja dan dimana saja berbelanja dengan hanya membuka internet. Toko yang menjual produk secara *online* menjelaskan produk melalui foto, file maupun teks kalimat berupa penjelasan produk, bahan kualitas dll. Mereka juga biasanya menjelaskan prosedur keselamatan, saran ataupun cara penggunaan produk tersebut. Dalam aplikasi toko online juga terdapat fitur komentar, memberi nilai, fasilitas *real-time* tanya jawab penjual dan calon pembeli bahkan sekarang juga terdapat fitur *games*.

Sebagian masyarakat pernah berbelanja secara online khususnya masyarakat milenial, hal tersebut disebabkan karena masyarakat milenial saat ini mempunyai sedikit waktu untuk berbelanja akibat kesibukan mereka, sehingga kemudahan dan kepraktisan berbelanja online sangat membantu mereka. Malas keluar rumah, tidak ingin terjebak macet, pencariannya mudah, tidak terikat waktu hingga harga yang bersaing menjadi alasan lainnya. Segala kebutuhan masyarakat pun kini tersedia di *e-commerce*, mulai dari sayuran hingga produk *skincare*.





Tentunya tidak selalu berbelanja *online* itu menguntungkan. Terdapat pula kekurangan dari berbelanja *online* ini, seperti barang tidak bisa dicoba, waktu pengiriman yang lama, barang cacat/rusak, barang yang dikirim tidak sesuai pesanan, bahkan penipuan. Produk yang masih sangat digandrungi sebagian masyarakat adalah shopee, aplikasi ini sangat mudah digunakan dan berbagai fitur tersedia seperti *games* untuk mendapat koin yang dapat digunakan untuk berbelanja hingga seringnya mengadakan promosi.

Namun seiring berjalannya waktu, penjualan *online* berkembang cukup dari segi pelayanan, keamanan hingga efektivitasnya. Banyaknya aplikasi *e-commerce* juga menjadi alasan berbelanja *online* semakin digemari. Seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bli-Bli, Bukalapak hingga *brand* suatu produk kini telah memiliki aplikasi belanja *online*-nya sendiri.

Aktivitas masyarakat Indonesia dalam penggunaan internet dan media sosial termasuk yang tertinggi di Asia. Hal tersebut memicu melonjaknya peluang bisnis digital di Indonesia untuk terus tumbuh dan berkembang seiring meningkatnya penggunaan internet dan semakin majunya infrastruktur komunikasi di Indonesia. Para pelaku UKM di Indonesia pun semakin hari bertambah dan berlomba-lomba membuka toko *online*. Saat ini pun *e-commerce* memiliki peluang pasar yang cukup besar dan luas, bukan

hanya pembeli dari dalam negeri saja, saat ini transaksi jual beli antar negara pun sangat mudah dilakukan. Kondisi ini menyebabkan transaksi di toko ritel menurun.

Tidak lupa perubahan perilaku berbelanja masyarakat juga membuat pedagang kecil semakin kesulitan dalam menjual produk secara konvensional karena transaksi menurun, bahkan hingga bisa menyebabkan gulung tikar karena tidak bisa mengikuti perkembangan. Atau pedagang yang tidak mempunyai gadget atau bahkan mereka yang sudah tua dan lanjut usia. Mau tidak mau mereka akan berjualan secara konvensional dan mengandalkan pembeli yang suka berbelanja langsung ke toko. Hal tersebut menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah dalam menghadapi permasalahan tersebut.

Penulis:
Tania Sukma Melati

Sumber Gambar:
www.pexels.com

The Social Network (2010): Kisah Si Milyarder Muda Pembuat Facebook



Film biografi ini diambil berdasarkan buku berjudul *The Accidental Billionaires* karya Ben Mezrich yang rilis pada tahun 2009 dan ditulis dalam bentuk naskah film oleh Aaron Sorkin. Sedangkan, film *The Social Network* ini dirilis setahun setelahnya, yakni tahun 2010 dan disutradarai oleh David Fincher. Film ini diperankan oleh beberapa artis seperti Jesse Eisenberg yang pernah bermain menjadi pemeran utama dalam film *Zombieland* (2009), ada juga si tampan Andrew Garfield, dan penyanyi berkebangsaan Amerika Serikat Justin Timberlake serta pemeran pendukung lain seperti Brenda Song, Rooney Mara, Armie Hammer, dan Max Minghella. Pada perilisannya, film ini telah mendapat lebih dari 200 juta Dolar Amerika Serikat dan mendapat respon positif dari penonton serta kritikus film saat itu.

Film ini bermula dari percakapan Mark Zuckerberg (Jesse Eisenberg) dengan pacarnya

saat itu, Erica Albright (Rooney Mara), yang mana berujung pada dicampakkannya Mark oleh Erica. Mark yang sakit hati karena dicampakkan oleh mantannya itu kemudian membuat beberapa postingan di blognya berisi tentang curahan hatinya yang dicampakkan oleh Erica, tentunya Mark juga membuat postingan yang isinya menjelek-jelekan Erica.

Tidak puas sampai di situ, Mark mendapat ide untuk membuat semacam *polling* yang mana orang-orang bisa memilih dan menilai kecantikan para mahasiswi. Namun, dalam pembuatan *polling* kecantikan itu, Mark harus menjebol sistem keamanan jaringan Harvard, melanggar hak cipta, dan melanggar privasi orang yang membuatnya mendapatkan hukuman masa percobaan akademis selama enam bulan.

Mark yang walaupun sudah tentu salah dalam menjebol sistem keamanan Harvard masih menganggap dirinya tidak salah sepenuhnya, ia justru berkata bahwa seharusnya ia mendapat

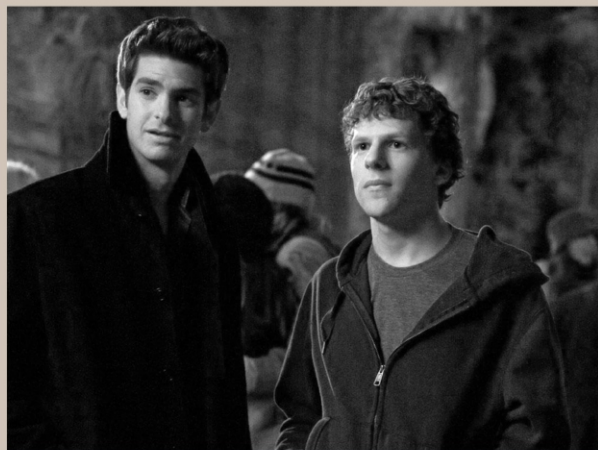
penghargaan karena telah menunjukkan adanya celah dalam sistem jaringan Harvard. Mungkin bagi Harvard, pengebolan sistem yang dilakukan oleh Mark Zuckerberg ini sangat merugikan bagi pihak universitas, tetapi bagi si kembar Cameron Winklevoss dan Tyler Winklevoss (Armie Hammer), serta temannya Divya Narendra (Max Minghella) menganggap kemampuan Mark merupakan sebuah kemampuan luar biasa yang mereka cari selama ini.

Mereka bertiga pun mendatangi Mark dan “melamar”-nya untuk membuat suatu program digital berdasarkan ide yang telah mereka buat, Mark tanpa berpikir panjang pun akhirnya setuju dengan lamaran mereka dan dari sinilah cerita Mark Zuckerberg atas Facebook yang sesungguhnya dimulai. Kemudian, yang perlu diketahui saat menonton film ini, film *The Social Network* memiliki alur maju mundur dan terkesan loncat-loncat. Jadi, jangan kaget atau bingung saat film tiba-tiba menampilkan adegan yang terasa tidak menyambung dengan adegan sebelumnya.

Selanjutnya, seperti yang sudah saya katakan di awal, film ini merupakan adaptasi dari buku berjudul *The Accidental Billionaires* dan saat Ben Mezrich menulis buku ini ia mengandalkan keterangan dari Eduardo Saverin sang pendiri sekaligus CFO dari Facebook. Dalam filmnya sendiri, Eduardo Saverin yang diperankan oleh Andrew Garfield memiliki peran penting dan Andrew juga mendapat bagian adegan yang banyak dalam film ini. Tidak heran, karena Eduardo menjadi narasumber utama dari buku *The Accidental Billionaires*, sehingga dalam ceritanya cenderung menggambarkan sudut pandang dari tokoh Eduardo Saverin. Lalu, bagaimana dengan Mark Zuckerberg? Bukankah ini adalah buku yang menceritakan tentang kisah si jenius itu? Yang bisa saya katakan berdasar sumber yang mengulas mengenai buku tersebut adalah pada saat pembuatan buku, Mark menolak untuk berbicara.

Mungkin ini ada kaitannya dengan konflik antara Mark dengan Winklevoss bersaudara dan Divya Narendra serta konflik Mark dengan Eduardo Saverin—teman dekatnya sendiri sekaligus CFO dari Facebook. Konflik-konflik tersebut pula yang dijadikan fokus dalam pembuatan film biografi Mark Zuckerberg. Konflik antara Mark dengan Winklevoss bersaudara dan Divya merupakan konflik yang menurut saya paling menjengkelkan dari film dan membuat pandangan saya akan karakter Mark Zuckerberg, mengikuti kata mantan pacarnya—Erica Albright—dalam film, Mark adalah orang yang “kurang ajar”.

Bagaimana tidak? Alasannya panjang, saya lebih menyarankan anda untuk menonton filmnya secara langsung agar mengerti apa yang saya bicarakan. Namun, untuk sedikit gambarannya, hal ini berkaitan dengan masalah serius dalam bidang kekayaan intelektual. Bagi anda mahasiswa Fakultas Hukum yang pernah belajar mengenai Hukum Atas Kekayaan Intelektual pasti tahu betapa pentingnya kekayaan intelektual dan segala sesuatu berkaitan dengannya. Tidak lain dan tidak bukan kepentingan ini ada kaitannya dengan keuntungan finansial. Hal ini juga menggambarkan bahwa dalam menjalankan suatu bisnis kamu tidak bisa tidak mendapatkan musuh, mengikuti kutipan keren dari film ini: “*You don’t get to 500 million friends without making a few enemies.*”



Namun pesan saya, bukan berarti anda dibebaskan untuk mendapat musuh dengan cara melanggar kekayaan intelektual orang lain. Jika tidak, maka anda harus siap menghadapi resikonya, yakni berurusan dengan hukum dan mendapatkan sanksi.

Masalah finansial sendiri memang sangat penting dalam urusan bisnis. Walaupun saya bukan orang yang berkecimpung dalam dunia bisnis, tetapi saya yakin 100% bahwa orang-orang mengadakan bisnis pasti dengan tujuan untuk mendapat keuntungan finansial. Mark yang digambarkan acuh dengan uang dan lebih mementingkan *passion*-nya juga pasti menyadari masalah finansial sangatlah berpengaruh pada perkembangan programnya itu.

Jika ingin mendirikan suatu bisnis kita harus pintar dalam melihat suatu peluang, seperti yang dipikirkan oleh Eduardo saat mengetahui bahwa Facebook sangat menarik minat banyak orang dan itulah kesempatan emas untuk mendulang untung. Namun, saat menjalankan suatu bisnis haruslah mempertahankan kelebihan dari bisnis tersebut dengan belajar dari pengalaman yang ada, baik pengalaman diri sendiri maupun orang lain. Eduardo menghendaki agar Facebook memasang iklan, tetapi Mark berkelit bahwa iklan itu tidak keren dan mengingatkannya dengan nasib Friendster yang jatuh akibat memasang iklan. Dalam menjalankan suatu bisnis memanglah penuh tantangan, ini menjadi suatu tantangan bagaimana mereka bisa mendapat uang tanpa memasang iklan dan bisa membayar programmer untuk perkembangan Facebook. Jawabannya adalah investasi.

Hal itu tidak mustahil jika bisnis yang ingin dijalankan terlihat menjanjikan dan dengan bantuan koneksi, satu investasi besar bisa saja didapatkan. Seperti halnya kelebihan dari Sean Parker (Justin Timberlake) yang memiliki banyak koneksi, dia memunculkan peluang Facebook untuk mendapat investasi besar dan benar saja dengan keahlian Sean Facebook berhasil mendapatkan investasi sebesar 500.000 Dolar Amerika Serikat yang membawanya ke kemajuan pesat.

Diketahui Facebook yang sekarang telah menjadi suatu perusahaan yang besar dengan lebih dari 3 milyar pengguna, ini menjadikan Facebook sebagai salah satu media sosial yang paling banyak digunakan. Padahal pembuatan Facebook diawali oleh ide sederhana yang ternyata bisa menarik banyak peminat dan tentunya uang. Mungkin sekarang tidak ada salahnya kita mendirikan suatu bisnis kecil-kecilan dari ide sederhana karena siapa tahu nantinya akan tumbuh sebesar perusahaan Facebook, sisanya kita serahkan pada kemampuan dan kemauan kita untuk mengembangkannya.

Penulis: Rindu Pahlawati

Sumber Gambar: www.google.com

“We lived on farms, the we lived in cities, and now we’re going to live on the internet.”

~ The Social Network

*Salam Semangat Juang
Pers Mahasiswa!*

Produk LPM Gema Keadilan

- Buletin
- Mading
- Press Release
- Buku
- Majalah
- Tabloid
- Jurnal
- Website



Youtube

LPM Gema Keadilan

E-mail

redaksi.gk@gmail.com

Facebook

gemakeadilan

Twitter

@gemakeadilan

Instagram

gemakeadilan

Website

gemakeadilan.com



Cover by:

Aqila Salsabilla

Layouting by:

Aqila Salsabilla, Maulisna Ainun N, Septi Herlina

Cover Illustration by:

Aqila Salsabilla

LPM GEMA KEADILAN

aktif, dinamis, kritis

Gedung Prof. Satjipto Rahardjo Fakultas Hukum Lt. 3
Jalan Prof. Soedarto, SH, Tembalang
Kota Semarang, Jawa Tengah
50271

