



## Analisis Proses Bisnis dan Berkelanjutan UMKM Konveksi Selama Kondisi PSBB

**Siti Hasbiah, Basri Bado, Muhammad Hasan, Fadilla, M. Arsil Arifin**

Manajemen, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Email: [hasbiah@unm.ac.id](mailto:hasbiah@unm.ac.id)

Manajemen, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Email: [basri.bado@unm.ac.id](mailto:basri.bado@unm.ac.id)

Manajemen, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Email: [m.hasan@unm.ac.id](mailto:m.hasan@unm.ac.id)

Manajemen, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Email: [dillah23dzakirah@gmail.com](mailto:dillah23dzakirah@gmail.com)

Manajemen, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Email: [arsilarifin19@gmail.com](mailto:arsilarifin19@gmail.com)

**Abstrak.** UMKM terus berkembang secara pesat, UMKM secara tiba-tiba dilanda masalah yang begitu besar ialah Pandemi Covid-19. Perekonomian Indonesia salah satu yang menopang UMKM ikut terdampak imbasnya Covid-19 dengan memberlakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang secara langsung penyebab turunnya mobilitas pelaku usaha, hingga para pelaku usaha sama sekali ada yang tidak membuka usahanya sama sekali. Tujuan kami dalam penelitian ini ialah agar dapat mengetahui apa saja strategi pengusaha dalam melakukan konveksi di Kec. Mariso Kota Makassar agar di masa pandemi Covid-19 tetap bertahan. Penelitian yang kami lakukan bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT. Strategi alternatif salah satunya yang dilakukan Pengusaha Konveksi Kec. Mariso Kota Makassar agar usahanya tetap bertahan ialah mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman (W-T) yang dimana lebih profesional dalam hal produksi untuk mulai melakukan pengelolaan usaha, keuangan, sumber daya manusia, serta pemasaran.

**Kata Kunci:** PSBB, Konveksi, Bisnis, UMKM

**Abstract.** UMKM continues to develop rapidly, UMKM are suddenly hit by such a big problem, namely the Covid-19 Pandemic. The Indonesian economy, one of which supports UMKM, is also affected by the impact of Covid-19 by imposing PSBB (Large-Scale Social Restrictions) which directly causes the decline in the mobility of business actors so that some business actors do not open their businesses at all. Our aim in this research is to find out what are the strategies of entrepreneurs in conducting convection in the Kec. Mariso Makassar City so that during the Covid-19 pandemic it can survive. The research we did was descriptive qualitative using SWOT analysis. One alternative strategy is that of the Kec Convection Entrepreneur. Mariso Makassar City so that his business can survive is to reduce weaknesses and avoid threats (W-T) which is more professional in terms of production to start managing a business, finance, human resources, and marketing

**Keywords:** PSBB, Convection, Business, UMKM



Ini adalah artikel dengan akses terbuka dibawah licensi CC BY-NC-4.0

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

## **PENDAHULUAN**

UMKM dipandang sebagai Sektor Industri di Indonesia, yaitu industri yang mandiri, kuat, dan kejam yang diperlengkapi untuk memperkuat ekonomi yang sedang berkembang (Dwi Aneli, 2016). Industri adalah semua jenis tindakan moneter yang memproses komponen mentah, dan juga menggunakan aset modern, untuk membuat produk yang memiliki nilai tambah atau keuntungan lebih tinggi, termasuk administrasi modern. Hal ini tergantung pada Pasal 1 ayat 2 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian.

Kemampuan untuk menghasilkan uang di tempat yang memiliki nilai jual, dapat bersaing dengan berbagai kabupaten, dan memiliki jaringan pemasaran yang terampil adalah elemen besar dalam upaya untuk bekerja pada ekonomi lokal (Rachmawati, 2010). Masalah internal UMKM berpusat pada kualitas SDM yang rendah, organisasi bisnis yang lemah dan kemampuan infiltrasi pasar, ketiadaan modal, masalah mekanis, dan masalah otoritatif dan eksekutif. Sifat SDM tentunya sangat menentukan kemajuan suatu bisnis (Purwanti, 2017).

Kemampuan untuk membuat hal-hal keuangan di ruang yang memiliki nilai jual, dapat menyaingi berbagai kabupaten, dan memiliki jaringan etalase yang mampu merupakan elemen penting dalam upaya untuk menggarap ekonomi sekitar (Widayanto, 2017). Dalam pelaksanaan ini, memeriksa siklus bisnis MKM yang perlu menjadi fokus para ilmuwan adalah jenis ide metodologi apa yang akan mereka gunakan dalam keadaan tertentu. Terus mengirimkan tenaga kerja dan produk, namun tidak mempengaruhi tingkat gaji dan peningkatan konsumsi. Hal ini mengandung arti bahwa siklus bisnis perlu menciptakan tenaga kerja dan produk yang memiliki jumlah dan kualitas, dalam menggunakan aset dan dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar atau bisnis.

Pemberdayaan UMKM di tengah globalisasi dan persaingan yang tinggi membuat UMKM harus memiliki pilihan untuk menghadapi kesulitan dunia, seperti mengembangkan produk dan kemajuan administrasi, menciptakan SDM dan inovasi, serta memperluas wilayah periklanan (Lilabror, 2016). Faktor Lingkungan memegang peranan penting bagi organisasi, khususnya dalam

memilih judul dan definisi sistem organisasi. Perubahan iklim, baik ke dalam maupun ke luar, menuntut kemampuan organisasi untuk memiliki pilihan untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan tersebut dengan tujuan agar daya tahan organisasi dapat bertahan (Ratih Hesty Utami Puspitasari, 2016).

Corona Virus Disease 2019 atau yang sering kita sebut sebagai Covid-19, mulai muncul pada tahun 2019. Penyebaran infeksi ini seharusnya sangat mudah menular, dari sekitar tahun 2019 hingga 2020 Wabah Virus dianggap berbahaya oleh WHO sehingga memilih untuk melakukan pandemi global lingkup yang sangat besar. Untuk situasi ini, tokoh yang benar-benar bekerja dalam jumlah berapa pun adalah fakultas klinis. Mereka bahkan bekerja tanpa waktu dan akan meninggalkan keluarga hanya untuk mengurus Covid-19. Kita sebagai masyarakat umum seharusnya memiliki pilihan untuk membantu fakultas klinis dengan terus-menerus berurusan dengan diri kita sendiri agar tidak tertular Covid-19 (Liana mangifera, 2021). Covid-19 ini secara besar-besaran mempengaruhi para pionir bisnis di muka bumi ini, terutama organisasi administrasi yang paling sering atau biasanya harus bertatap muka. Perekonomian negara telah menurun sejak terjadinya pandemi Coronavirus, yang telah berkembang sejak awal tahun 2020, sektor UMKM menjadi salah satu sektor yang terkena pandemi (Alfin, 2021). UMKM konveksi salah satunya, UMKM ini merupakan usaha bantuan yang menonjolkan kreasi busana khususnya. Sebagai aturan, konveksi dicirikan sebagai interaksi dimana cairan atau gas bergerak pada suhu tertentu. Namun, dalam istilah moneter, konveksi dicirikan sebagai bisnis yang memproduksi pakaian dengan menjahit.

Bisnis konveksi merupakan salah satu jenis usaha yang menonjolkan pembuatan pakaian atau kebutuhan pakaian pada khususnya. Sedangkan konveksi membutuhkan tenaga kerja yang terkait dengan kegiatan mesin jahit. Perbedaan antara usaha konveksi ini dengan usaha barang jadi terlihat dari jenis barang yang dibuat. Konveksi menghasilkan barang-barang menjahit mulai dari komponen yang tidak dimurnikan, setengah jadi, hingga barang jadi. Sementara Garment memproduksi komponen yang tidak dimurnikan, bahan alami digunakan untuk pembuatan organisasi konveksi. Kondisi UMKM konveksi yang sedang berlangsung sangat menegangkan dimana saat ini mereka sangat tenang dengan

pesanan sehingga omset mereka berkurang. Kualitas sangat mungkin merupakan elemen utama dan menjadi aksentuasi penting dalam tindakan perakitan organisasi mana pun, dan ini juga merupakan salah satu variabel yang dinilai pelanggan saat membeli barang-barang ini (Wahyuni, 2015).

Namun bagaimana jika sektor industri sedang menghadapi masalah pandemi seperti yang dikemukakan oleh WHO. Dan juga bagaimana masing-masing sektor industri ini melewati pandemi ini. Bagaimana bila sektor industri merupakan UMKM dengan jenis usaha jasa. Secara umum, UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai permasalahan yang menghambat aktivitasnya. Aset individu berkualitas terbatas, strategi promosi produk, persyaratan moneter, masalah kualitas produk, titik batas khusus, dan kerangka kerja pendukung adalah contoh dari hambatan ini (Sriyana, 2010). Hal ini menjadi keuntungan penulis untuk mengetahui mulai dari masalah yang diperoleh hingga pengaturan seperti apa yang akan diperoleh dalam menangani masalah yang diakui.

Pada masa Pandemi, jumlah pelaku UMKM penghibur meningkat pesat karena banyaknya tenaga kerja yang di-PHK. Pandemi belum selesai pada titik ini dan otoritas publik telah mulai melakukan teknik baru untuk mengikuti kesehatan moneter Indonesia, dan lebih jauh lagi perlu menjalin hubungan langsung dengan daerah setempat. Strategi yang dimaksud adalah PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar. Strategi yang dapat dimanfaatkan secara tepat untuk memfokuskan kekuatan sosial UMKM Konveksi pada masa Pembatasan Berskala Besar (PSBB) ini adalah dengan pemeriksaan SWOT, hal ini bertujuan agar dalam mempertahankan usaha dapat membedakan kekurangan, bahaya dan pintu terbuka (Hasan, 2019). dan dapat menjadi acuan bagi para pelaku bisnis sehubungan dengan bisnis yang dijalankannya. Tujuan pemeriksaan SWOT pada UMKM adalah untuk memberikan sudut pandang agar UMKM menjadi lebih terpusat, sehingga pemeriksaan SWOT dapat digunakan sebagai korelasi pertimbangan menurut berbagai perspektif, baik dari segi kualitas maupun kekurangannya, maupun dari segi apapun. membuka pintu dan bahaya (Fahmi, 2015).

Seperti yang ditunjukkan oleh Kotler (2002), pelaksanaan promosi sebuah organisasi efektif jika ia menawarkan produk, tetapi juga

berpusat di sekitar klien. Organisasi yang dapat menarik klien dan mengungguli pesaing dengan memenuhi dan memenuhi kebutuhan klien dengan baik dikatakan memiliki eksekusi pameran yang efektif (Metha Karina, 2022). Ini berarti bahwa fokus utama dalam menjalankan proses bisnis tidak berarti memahami bagaimana mereka terus menjalankan bisnis mereka hingga saat ini, tetapi bagaimana para pelaku bisnis dapat menahan pembeli atau klien mereka untuk berbelanja di tempat mereka. Tidak hanya itu, fokus pada administrasi keuangan pelaku bisnis juga harus dipikirkan. Di Indonesia, masalah paling umum yang dihadapi UMKM adalah pengelolaan uang dalam menjalankan bisnisnya. (Himas Ainun Syahida, 2017).

Wabah Covid-19 berdampak pada lingkungan bisnis. Coronavirus berdampak pada periklanan, keuangan, SDM, dan desain tindakan-tindakan lain bagi perusahaan. Di Indonesia, wabah Covid-19 meluas, dan banyak perusahaan mengalami masalah dalam membuat kesepakatan (Taufik, 2020). Wabah Covid-19 menyebabkan penurunan besar-besaran dalam melakukan transaksi penjualan dengan konsumen. Bagaimanapun, otoritas publik telah mengambil langkah untuk menjamin bahwa program PSBB ini perlu untuk diikuti.

Strategi otoritas publik bergantung pada penalaran yang kuat. Sistem yang mengeluarkan untuk menjauhkan diri dari kelompok dapat dianggap sebagai strategi untuk mencegah penularan infeksi Corona dari sudut pandang kesejahteraan. Sementara itu, kebijakan untuk memikirkan dari pandangan ekonomi perlu adanya perhitungan akan dampak yang diberikan ketika kebijakan lockdown ini berlaku. Kebijakan Pemerintah tampaknya, akan menjalankan peraturan secara progresif untuk mencegah dampak ekonomi yang drastis, dengan hal ini strategi pembatasan sosial secara berskala besar menjadi keputusan pemerintah. Hal ini menunjukkan langkah strategi pemerintah yang cukup rasional untuk dilaksanakan.

Pengaruh dari wabah Covid-19 cukup memberikan dampak bagi pendapatan Ekonomi Nasional, yang dimana kemudia dibawakan untuk menjadi kerugian warga masyarakat. Bagi seorang pengusaha, dalam menjalankan usahanya ketika penjualan tidak terlaksana maka akan terjadi kehilangan pendapatan, namun tetap akan terjadinya pengeluaran walaupun tidak secara keseluruhan.

Wabah Covid-19 sangat berpengaruh terhadap pendapatan ekonomi nasional, kerugian tersebut kemudian ditransmisikan menjadi kerugian warga. Khususnya bagi entitas usaha, pengusaha kehilangan pendapatan karena tidak ada penjualan, namun pengeluaran tetap terjadi meski tidak sepenuhnya. Kerugian riil akan berbeda-beda. Sewa tempat, serta pengeluaran berulang untuk upah staf, keamanan, dan angsuran barang, adalah contoh penggunaan yang umumnya stabil (Hardiwardoyo, 2020). Beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk menyeimbangkan masalah keuangan daerah untuk mengurangi risiko episode Covid-19 (Nismawati, 2020): 1. Memperluas nilai informasi lingkungan 2. Mengumpulkan informasi kelompok masyarakat untuk memberikan bantuan, baik sebagai makanan atau sebagai uang tunai. Hal ini dapat dicapai dengan tinjauan lapangan yang dilakukan oleh kepala kota/kelurahan dan didukung oleh lingkungan sekitar. Hal ini untuk memastikan bahwa bantuan disampaikan dengan tegas di mana diperlukan. 3. Penduduk yang menghadapi kemalangan keuangan yang berulang harus saling membantu. 4. Sikap gotong royong daerah dalam menjaga kerapian, mulai dari saling menyemangati untuk menjalani hidup yang bersih dan kokoh dalam kehidupan sehari-hari hingga memperbincangkan pedoman pencegahan perbaikan pandemi Covid-19. 5. Pentingnya menjaga kesadaran sosial di masyarakat dengan cara mengingatkan dan menularkan kepada orang lain. 6. Memberikan pemahaman kegagalan untuk menjelaskan reaksi krisis bencana di daerah melalui asosiasi secara konsisten (untuk Pemerintah) 7. Memulai bisnis pilihan sebagai toko web dengan memberikan penguasaan dan dukungan uang untuk berurusan dengan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas, UMKM konveksi terbilang usaha yang cukup memberikan pengaruh besar dimasa yang meminta sebagian masyarakat untuk melakukan *Social Distancing*. Kemampuan mulai dari ketrampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, informasi pemasaran dan pencatatan keuangan menjadi perhatian peneliti. Hal ini menjadi acuan bagi peneliti untuk mencari tahu bahwa apa saja yang menjadi tantangan bagi pengusaha konveksi selama masa penerapan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di suatu wilayah tertentu ini. Tidak hanya itu penulis juga berupaya untuk mengetahui dan menganalisis pendapatan/Keuntungan dan

kerugian yang didapatkan dari pengusaha dalam menjalankan UMKM konveksi ini.

## **METODE**

Metode Penelitian ini menggunakan teknik Kualitatif Deskriptif. Seperti yang ditunjukkan oleh (Sugiyono, 2011), teknik subjektif ini digunakan untuk menggambarkan dan menemukan makna di balik informasi yang tampak (Munarfaah, 2009). Juga bahwa teknik ini lebih terkoordinasi untuk melibatkan Penelitian. Sedemikian rupa Metode Penelitian yang jelas dapat menggambarkan dan memberikan pemahaman tentang faktor-faktor nyata yang rumit. Dengan demikian, para pakar di sini akan memberikan gambaran yang kompleks tentang keadaan di mana UMKM menjadi solusi hal-hal yang dapat digunakan sebagai referensi dalam membantu perekonomian selama pandemi dan juga akan menggambarkan UMKM di administrasi konveksi di salah satu daerah Makassar yang akan diteliti. Strategi investigasi informasi adalah cara yang paling umum untuk mengumpulkan informasi sehingga informasi dapat diuraikan (Ahmad, 2000).

Untuk membuat deskripsi atau memberikan gambaran yang berhubungan dengan penelitian ini, Peneliti menggunakan prosedur pengumpulan informasi atau Wawancara. Informasi opsional di sini mengingat profil UKM untuk administrasi konveksi di Kec. Mariso Kota Makassar, teknik periklanan dan jumlah bidang usaha. Wawancara ini dilakukan dengan memanfaatkan informasi yang tersusun dari berbagai sumber yang berhubungan dengan tujuan Penelitian. Informasi penting diperoleh dari wawancara dan persepsi langsung di lapangan. Wawancara di sini dipimpin langsung dengan mengajukan pertanyaan yang terkait erat dengan tujuan pemeriksaan. Wawancara dilakukan dengan beberapa responden untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan oleh para ahli dalam tinjauan ini. Oleh karena itu, responden dalam penelitian ini terdiri dari 12 orang, termasuk beberapa komponen, yaitu 3 pemilik yang memiliki UMKM konveksi, 2 orang perwakilan yang bekerja di UMKM administrasi konveksi yang juga penghuni lingkungan, dan 2 pembeli yang telah melakukan pertukaran. .

Setelah informasi dikumpulkan, Peneliti akan menganalisis untuk mendapatkan tujuan penelitian, misalnya, prosedur pemasaran yang digunakan dalam mencapai kesepakatan

berfokus pada, jumlah sektor bisnis atau bagian dari kue siapa pun dan berapa bagian dari keseluruhan industri menjawab item tersebut, dengan memanfaatkan penyelidikan SWOT. Pameran sebuah organisasi atau asosiasi tidak diatur oleh campuran variabel interior dan eksternal (Rusdiansyah, 2016). Kedua variabel ini harus dilihat seperti dalam pemeriksaan SWOT. Demikian para Peneliti dalam paparan UMKM bidang administrasi konveksi di Kec. Mariso membantu perekonomian di masa pandemi dengan tidak terpaku pada perpaduan unsur luar dan dalam yang dipikirkan dalam ujian SWOT. Pemeriksaan SWOT adalah pendekatan untuk secara sengaja membedakan beberapa variabel untuk mengetahui metodologi organisasi. Pemeriksaan SWOT tergantung pada alasan memiliki pilihan untuk memperluas kualitas dan pintu terbuka yang menakjubkan, namun membatasi kekurangan dan bahaya (Prof. Dr. Ir. Marimin, 2004). Alasan penyelidikan SWOT adalah untuk memikirkan faktor-faktor ke dalam yang merupakan kualitas dan kekurangan dengan variabel luar yang merupakan pintu terbuka dan bahaya.

Perpaduan faktor dalam dan luar, khususnya metodologi SO (*Strengths Opportunities*) dalam teknik ini, organisasi memiliki kualitas paling terbuka sehingga dapat memperluas penciptaan atau eksekusi. Sistem ST (*Strengths Threats*) untuk situasi ini, meskipun organisasi menghadapi bahaya yang berbeda, organisasi justru memperhatikan manfaatnya sehingga dapat terus berjalan. Sistem WO (*Weaknesses Opportunities*) terkait dengan ini, organisasi menghadapi pasar yang sangat besar dengan pintu terbuka yang potensial, dengan hanya pekerja atau SDM yang tergolong sedikit dalam organisasi. Teknik WT (*Weaknesses Threats*) adalah suatu kondisi dimana organisasi tidak dapat melanjutkan penciptaan karena bahaya dan kekurangan yang dimiliki.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Corona Virus atau dikenal sebagai COVID-19 memberikan dampak yang sangat besar diawal kemunculannya. Mulai dari ditutupnya beberapa wilayah yang tentu saja dianggap sebagai tempat sering terjadinya orang-orang untuk berkumpul mulai dari mall, pelayanan masyarakat, hingga pertemuan biasa yang bisa saja memunculkan kontak fisik. Berdasarkan dengan hal tersebut pemerintah

memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sebagai solusi dengan tujuan untuk menghentikan penyebaran covid-19. Pembatasan ini membuat masyarakat untuk tidak keluar sementara dan hanya boleh berdiam diri selama waktu yang telah di tentukan oleh pemerintah.

Menjalankan usaha Konveksi ini dimasa yang terbilang tidak cukup memadai, memberikan dampak yang besar kepada pengusaha. Proses bisnis yang seharusnya memberikan mereka untuk terus bertemu langsung dengan pembeli memberikan mereka waktu yang sulit selama proses pembuatan. Dalam hal ini kami telah mencoba menanyakan dan meneliti beberapa orang yang bersedia untuk kami wawancara. Dan secara keseluruhan mereka menjawab bahwa hambatan mereka dengan berbeda-beda versi, terdapat yang menjalankan usaha mereka dengan bekerja sendiri adapun juga yang karena telah terlalu tua sehingga mereka merasa telah kekurangan cukup tenaga dalam mengerjaannya.

Disini kami meneliti untuk pengusaha yang bisa terbilang terdapat pada pusat kota makassar yaitu di sekitar wilayah kec. Mariso. Kami mencoba menanyakan beberapa pertanyaan kepada mereka, seperti darimana atau bagaimana mereka memberikan modal awal atau sumber dana untuk usaha tersebut sehingga mereka dapat menjalankan usaha tersebut. Salah satu dari pengusaha konveksi yang kami tanya menjawab bahwa dana awal yang mereka berikan pada usaha mereka berasal dari dana pribadi saja. Hal ini pun terjadi pada beberapa pengusaha lain yang sempat kami tanyai. Tidak hanya itu, ternyata terdapat juga pengusaha yang mengatakan bahwa mereka malakukan peminjaman terhadap bank untuk dana awal mereka.

Di salah satu pengusaha konveksi yang kami tanyai memberikan jawaban yang cukup terbilng simpel. Simpel dalam hal ini yang seperti, selama menjalankan usaha ini ia seorang diri tanpa bantuan seorang karyawan. Usahanya Berdiri sejak tahun 2010, bisa kita katakan usaha ini terbilang cukup lama dikarenakan telah berjalan selama lebih dari 10 tahun. Namun, dalam sasaran konsumennya berfokus pada pakaian Muslim dan muslimah. Wanita yang berumur 40 tahun ini merasa bahwa hambatan yang dilalui selama Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) adalah kurangnya tenaga dikarenakan bekerja sendiri dan juga proses pemasaran yang terbilang hanya melalui

koneksi antar kenalan saja. Dikarenakan pembatasan sosial yang dialami tersebut, pendapatan yang diterima oleh pengusaha wanita ini bisa terbilang tidak menentu. Kurangnya interaksi antar masyarakat mengharuskannya untuk tetap bersabar dan tetap bertahan selama pembatasan sosial ini diberlakukan.

Dari beberapa usaha konveksi yang kami temukan di wilayah tersebut juga mengalami progres yang sama dengan pengusaha sebelumnya. Mereka juga bekerja sendiri dengan tanpa bantuan seorang karyawan pun. Namun kondisi yang mereka alami terdapat sedikit perbedaan, kami menemukan bahwa terdapat sekitar 2-3 toko konveksi yang bekerja sendiri namun memiliki keluarga yang juga ikut turut membantu dalam menjalankan usaha tersebut. Ada yang dibantu oleh seorang suami, ada juga yang dibantu oleh anak mereka.

Kami juga menemukan usaha konveksi yang ternyata ia telah membuka beberapa cabang dalam pelaksanaan usahanya, dan salah satunya adalah di wilayah kecamatan mariso ini. Disetiap cabang mereka memberikan masing-masing 4 karyawan yang dapat bekerja. Usaha yang mereka jalankan selama Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memberikan mereka cukup kesulitan dalam proses pemasaran. Mereka mencoba alternatif lain seperti mencoba mengiklankan jasa mereka ke media sosial atau daring (dalam jaringan). Mereka juga menyediakan beberapa jenis pemesanan jasa kepada konsumen, seperti pembuatan baju dan celana atau penyediaan cetak bordir pada baju dan lain sebagainya maupun melakukan jasa cetak sablon. Hal ini berbanding terbalik dengan pengusaha sebelumnya dikarenakan kondisi yang diterima berbeda. Pengusaha sebelumnya mengatakan tidak dibantu oleh seorang karyawan dan hanya dibantu oleh pihak keluarga. Namun pengusaha kali ini, memberikan usaha yang besar dan mencoba memanfaatkan beberapa alternatif yang sangat berpengaruh di masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pemasaran jasa yang dilakukan memerlukan mereka dampak yang cukup besar, walau terdapat beberapa kesulitan yang diterima pengusaha. Seperti halnya tidak pastinya ukuran baju, seringkali terjadi kesalahpahaman selama pemesanan konveksi dan juga kesalahan cetakan selama proses sablon dilakukan. Kami juga menemukan beberapa toko yang memiliki kondisi yang cukup

sama, namun pasti terdapat eberap perbedaan seperti tidak memiliki cabang.

Selanjutnya kami menemukan pengusaha yang tidak biasa, dimana pemilik dari usaha konveksi ini adalah seorang gadis muda yang berumur 18 tahun. Pengusaha ini menjalankan usahanya sejak tahun 2021, dan memiliki target konsumen yaitu kalangan orang tua seperti seorang ibu dan juga kalangan anak-anak. Dalam penyediaan alat operasional yang pengusaha gunakan adalah mesin jahit obras, mesin jahit neci dan mesin jahit mekanik dengan menggunakan dinamo. Dalam proses pemasarannya pengusaha memanfaatkan lokasi yang di tempati, di sekitar wilayah tersebut usaha konveksi yang melakukan hanyalah gadis tersebut. Pengusaha juga tidak cukup dengan luas wilayah pemasarannya yang hanya mencaakup daerah yang dimiliki sekarang. Pengusaha juga memanfaatkan penjualan secara daring atau online, dengan membuka beberapa toko online membuat usahanya dapat terus berjalan dengan baik walau sedang berada dalam kondisi yang mengalami Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

#### **Bisnis dan Berkelanjutan**

Mencermati hasil pertemuan tersebut, ditemukan bahwa pandemi Covid-19 yang melanda dunia sejak awal tahun 2020 berdampak pada perekonomian Indonesia, khususnya bagi organisasi mini, kecil, dan menengah (UMKM). Ada beberapa kesulitan, termasuk kesepakatan yang berkurang, sirkulasi yang terbatas, dan kekurangan bahan alami. Dengan demikian, pemilik organisasi dan pekerja kehilangan uang karena wabah. Akibat dari isu-isu tersebut, para pebisnis harus memiliki pilihan untuk meramu strategi dan ide-ide baru. Para pelaku bisnis dalam bisnis konveksi semakin beralih ke komunikasi orang ke orang sebagai tahap transaksi penting. Dalam tanggapan untuk jarak sosial, hiburan online mungkin menjadi alat yang berharga untuk kemajuan barang.

Selain itu, banyak UMKM di Indonesia yang beralih ke metode transaksi online dalam situasi seperti ini di mana individu membatasi kolaborasi langsung, perilaku belanja individu juga berubah. Banyak latihan dan pertukaran tersedia di *web*. Para visioner bisnis konveksi pakaian mulai memanfaatkan apa yang ada di sekitarnya, misalnya hiburan virtual. Sejak pelaksanaan *Social Distancing*, penjualan melalui media berbasis web adalah cara terbaik untuk mengikuti bisnis. Para pelaku bisnis

konveksi mulai memanfaatkan hiburan berbasis *web* atau media online untuk memajukan barang dagangan atau barang yang mereka hasilkan. Para visioner bisnis konveksi juga menggunakan beberapa aplikasi untuk membuat produk mereka bekerja lebih menarik sebagai kemajuan. Mereka memanfaatkan hiburan berbasis *web*, *situs*, *Instagram*, *Facebook*, dan *WhatsApp*.

Mereka juga membuat barang-barang yang sedang menjadi publisitas di kalangan masyarakat umum. Dealer juga me-refresh bundling agar lebih menarik dan tidak membuat penasaran, singkatnya. Selain itu, beberapa pebisnis juga sering memberikan batasan pada barangnya sehingga pembeli lebih tertarik untuk membeli barangnya. Meski demikian, dengan penurunan harga ini, mereka justru mempertimbangkan keuntungan agar usaha yang mereka bangun bisa bertahan meski sedang dilanda pandemi Covid.

## SIMPULAN DAN SARAN

Usaha Konveksi di wilayah kecamatan Mariso telah membuktikan bahwa kebanyakan dari pengusaha tersebut dilaksanakan dengan seorang diri, walaupun terdapat juga yang tetap dibantu oleh pihak keluarga. Namun, sejak di tahun 2020 dalam pelaksanaan usaha mereka menghadapi masa dimana corona virus mulai menyebar di Indonesia dan mengakibatkan telah banyak yang meninggal dikarenakan virus tersebut. Dan sejak saat itu pemerintah mulai memberlakukan sistem Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Hal ini tidak menutup semangat mereka dalam menjalankan usaha mereka, mereka beradaptasi dengan kemajuan zaman. Dengan tidak bisanya masyarakat untuk keluar dikarenakan pembatasan sosial pengusaha memulai usahanya dengan alternatif lain yaitu melalui jejaring sosial atau Daring (Online). Proses pemasaran melalui jejaring sosial memunculkan respon yang cukup untuk tetap menjalankan usaha mereka. Setiap Pengusaha menjalankan usahanya masing-masing dengan atau tanpa karyawan. Hal ini mengisyaratkan bahwa, usaha tetap akan berjalan walaupun dikerjakan oleh seorang diri.

## DAFTAR PUSTAKA

Ahmad. (2000). *Metode Penelitian Agama: Prespektif Ilmu Perbandingan Agama*. Bandung: Pustaka Setia.

Alfin, A. (2021). Analisis Strategi UMKM dalam Menghadapi Krisis di Era Pandemi Covid-19. *SEOI*, 18-27.

Dwi Aneli, M. Y. (2016). MKM BERKAT SELAKU MITRA BINAAN UPT TEKSTIL DIVISI PRODUK PAKAIAN JADI DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN PROVINSI SUMATERA SELATAN BERDASARKAN ASPEK KEUANGAN UNTUK MENGEMBANGKAN STRATEGI BISNIS. *Ilmiah Orasi Bisnis*, 1-113.

Fahmi, I. (2015). *Manajemen Strategis*. Bandung : Alfabeta.

Hardiwardoyo, W. (2020). Kerugian Nasional Akibat Pandemi Covid-19. *Jurnal Bussines and Entrepreneurship*, 2(2).

Hasan, M. M. (2019). Entrepreneurship Education, Family Capital, and Family Business Performance in Makassar, South Sulawesi, Indonesia. *International Journal of Scientific Development and Research (IJS DR)*.

Himas Ainun Syahida, D. S. (2017). ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI MENGGUNAKAN METODE FULL COSTING (Studi Kasus Pada UMKM Konveksi Mahargo Bojonegoro). 1-14.

Isril, I. H. (2021). Evaluation of the Covid 19 Vaccine Policy for the Elderly Community in Pekanbaru City. *Jurnal Transformative*, 226–240.

Liana mangifiera, R. L. (2021). Upaya Pemberdayaan UMKM Konveksi Dalam Mencegah Penyebaran COVID-19 Di Kawasan Solo Raya. *Abdi Psikonomi*, 8-17.

- Lilabror, K. (2016). Strategi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Konveksi di Kota Semarang dalam Pasar Terbuka Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015. 1-11.
- Metha Karina, D. K. (2022). PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI, ORIENTASI PASAR DAN ORIENTASI PELANGGAN TERHADAP KINERJA PEMASARAN UMKM KONVEKSI DESA LEGOK GEMPOL. *BALANCE : Economic, Business, Management, and Accounting Journal*, 87-99.
- Munarfah, A. &. (2009). *Metode Penelitian*. Jakarta: CV Praktika Aksara Semesta.
- Nismawati, C. N. (2020). Perekonomian Masyarakat Kelurahan Tounсарu Pasca . *Jurnal Ekonomi Entrpreneurship Dan Inovasi*, 1(1).
- Prof. Dr. Ir. Marimin, M. (2004). *Teknik dan Aplikasi Pengambil Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta : PT.Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Purwanti, E. (2017). ANALISIS PENGETAHUAN LAPORAN KEUANGAN PADA UMKM INDUSTRI KONVEKSI DI SALATIGA. *Among Makarti*, 55-72.
- Rachmawati, R. (2010). POKOK-POKOK PIKIRAN MENUJU KESUKSESAN PENGEMBANGAN SUMBERDAYA EKONOMI LOKAL KABUPATEN PURWOREJO . *Simposium Nasional*, 30-38.
- Ratih Hesty Utami Puspitasari, S. M. (2016). FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERENCANAAN STRATEGIK TERHADAP KINERJA PEMASARAN (STUDI EMPIRIS PADA UMKM BORDIR DAN KONVEKSI KUDUS). *Unisbank Semarang*, 829-836.
- Rusdiansyah. (2016). Analisis Strategi Aplikasi Penagihan dengan Metode SWOT. *Bina Insani ICT Journal*, 145-253.
- Sriyana, J. (2010). Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta .
- Taufik, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. 22(1).
- Wahyuni, H. C. (2015). Penentuan Prioritas Perbaikan Kualitas Layanan Kesehatan Dengan Metode Servqual. *Journal of Industrial Engineering & Management Systems*, 1-8.
- Widayanto. (2017). ANALISIS PROSES BISNIS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) KONVEKSI RYAN COLLECTION DI KABUPATEN KUDUS. *Administrasi Bisnis* , 24-30.