

## **SOSIALISASI STRATEGI PERSAINGAN BISNIS ONLINE DI ERA PANDEMI COVID 19 DI FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS SIMALUNGUN**

**Pasu Malau<sup>1)</sup>, Lenny Mutiara Ambarita<sup>2)</sup>, Nelly Azwarni Sinaga<sup>3)</sup>**

Universitas Simalungun<sup>1)</sup>

Universitas Simalungun<sup>2)</sup>

STIE Al-Washliyah Sibolga<sup>3)</sup>

### **ABSTRAK**

Pada masa Tahun 2020 Indonesia dihadapkan dengan berbagai banyak persoalan di dalam aspek ekonomi akibat dari Pandemi Covid -19 , dimana kondisi ekonomi Indonesia memprihatinkan .Kondisi perekonomian Indonesia pemulihannya saat ini menjadi focus dalam upaya penanganan. Diantaranya adalah :Perekonomian daripada masyarakat menurun, akibatnya daripada penyebaran virus corona ini sudah dirasakan oleh berbagai lapisan masyarakat di Indonesia, mulai dari pedagang di pasar, para pedagang sayur ,buah atau ikan dll..Di tengah Era Pandemi Covid 19 ini terjadi juga persaingan bisnis yang ketat. Metode Pelaksanaan, Didalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan di Universitas Simalungun (USI) Metode Pelaksanaan yang digunakan antara lain : Metode Informasi Dan Diskusi. Di dalam Kegiatan ini Metode ini Narasumber memperkenalkan terkait pemberian informasi yang berkait materi yang akan di sampaikan Pada Tanggal 20 September 2020 dimana awalnya dulu Narasumber yang kemudian dilanjut dengan diskusi. Metode Tanya Jawab, Didalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dengan menyampaikan materi kepada Fungsiaris ,Dosen dan Pegawai dilingkungan. Hasil Dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bahwa :Menyikap di dalam Persaingan Usaha ini maka pelaku usaha harus gencar untuk melakukan promosi untuk memulihkan kinerja bisnis untuk memenangkan dari persaingan tersebut.Dengan melakukan promosi yang lebih gencar tentunya akan memulihkan kinerja bisnis untuk memenangkan persaingan.Format iklan yang paling efektif dalam hal untuk menarik daripada konsumen di tengah persaingan yang sengit adalah dengan format iklan.Kunci keberhasilan daripada iklan adalah kemampuan pelaku usaha dalam menonjolkan keunggulan daripada produknya.

**Keyword:** Persaingan Sehat,Pandemi Covid 19,Strategi

### **ABSTRACT**

In the year 2020, Indonesia is faced with many problems in the economic aspects resulting from the Covid -19 Pandemic, in which Indonesia's economic conditions are concerning. The current condition of Indonesia's economic recovery is the focus of efforts to overcome. Among them are: The economy rather than the community has decreased, the consequence of the spread of the coronavirus has been felt by various levels of society in Indonesia, ranging from traders in markets, traders of vegetables, fruit or fish, etc ... During the Covid 19 Pandemic Era there was also business competition tight. Implementation Methods, In this Community Service Activities, carried out at Simalungun University (USI) Implementation methods used include Information and Discussion Methods. In this activity, the resource person introduced information related to the material to be conveyed on September 20, 2020, where initially the resource person was then followed up with a discussion. Question and answer method, in carrying out this Community Service activity by delivering material to functionaries, lecturers, and employees in the environment. The results of this Community Service Activities are that: Being in this business competition, business actors must aggressively carry out promotions to restore business performance to win from this competition. By carrying out more intense promotions it will certainly restore business performance to win the competition. Advertising format The most effective way to attract consumers during fierce competition is the ad format. The key to success over advertising is the ability of business actors to highlight the advantages of their products.

**Keyword:** Fair Competition, Pandemic Covid 19, Strategy

## 1. PENDAHULUAN

Manusia adalah makhluk sosial, dimana di dalam kehidupannya selalu membutuhkan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya. Sadar atau tidak sadar di dalam menjalankan kehidupannya bahwa bisnis sudah dilakukan oleh manusia tersebut untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhannya tersebut adalah baik merupakan kebutuhan pangan, sandang dan papan [1]. Seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang semakin berkembang terus, maka kompetisi diantara perusahaan-perusahaan juga semakin tajam. Dengan demikian perusahaan akan berusaha untuk terus meningkatkan kemampuannya untuk dapat bertahan di dalam persaingan yang semakin kompetitif. Perusahaan-perusahaan yang mampu bertahan di dalam persaingan adalah perusahaan yang dapat menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam dunia bisnis. [2] Pada awal Tahun 2020 merebak Virus Covid – 19 di seluruh negara yang ada di dunia termasuk di Indonesia. Semua daripada masyarakat yang ada mulai lapisan bawah sampai dengan lapisan atas panik karena adanya wabah corona. Pandemi Corona ini telah menyita banyak perhatian dari berbagai pihak. Para akademis, pakar ekonomi bahkan politik dan agama ikut membicarakan terkait hal ini. Adanya wabah corona menyebabkan masyarakat ketakutan yang luar biasa bukan saja ketakutan kehilangan harta namun juga kehilangan nyawanya. Pengaruh daripada corona ini terhadap masyarakat, dan terutama berdampak pada perekonomian dan bisnis.

Diantaranya adalah : Perekonomian daripada masyarakat menurun, akibatnya daripada penyebaran virus corona ini sudah dirasakan oleh berbagai lapisan masyarakat di Indonesia, mulai dari pedagang di pasar, para pedagang sayur, buah atau ikan dll. [3] Di tengah Era Pandemi Covid 19 ini terjadi juga persaingan bisnis yang ketat

## 2. METODE PELAKSANAAN

Didalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan di Universitas Simalungun (USI) Metode Pelaksanaan yang digunakan antara lain :

### 1. Metode Informasi Dan Diskusi

Di dalam Kegiatan ini Metode ini Narasumber memperkenalkan terkait pemberian informasi yang berkaitan materi yang akan di sampaikan Pada Tanggal 20 September 2020 dimana awalnya dulu Narasumber yang kemudian dilanjut dengan diskusi.

### 2. Metode Tanya Jawab

Didalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dengan menyampaikan materi kepada Fungsionaris, Dosen dan Pegawai dilingkungan Universitas Simalungun (USI) ini setelah menyampaikan berkaitan dengan materi sesuai dengan tema kemudian diberikan kepada mahasiswa ini untuk mengajukan pertanyaan yang diberikan kepada narasumber. Metode tanya jawab ini akan dapat dijadikan sebagai pendorong dan pembuka jalan untuk mengadakan penelusuran lebih lanjut untuk memahami terkait tema yang dipaparkan oleh narasumber. Tujuan digunakan lebih intensif model tanya jawab yang dilakukan oleh narasumber pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Universitas Simalungun (USI) ini adalah : Untuk lebih memahami dari materi yang telah dipaparkan oleh narasumber tersebut.

Langkah-langkah penggunaan metode tanya jawab ini antara lain :

- a. Merumuskan tujuan tanya jawab se jelas-jelasnya.
- b. Mencari alasan pemilihan metode tanya jawab.
- c. Menetapkan kemungkinan pertanyaan yang akan dikemukakan.
- d. Menyediakan kesempatan kepada mahasiswa seluas-luasnya untuk bertanya.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Didalam melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat ini proses yang dilakukan adalah : Awalnya menjelaskan terkait dengan Bisnis adalah :Semua kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau lebih yang terorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Fungsi Bisnis dalam hal ini adalah dipandang dari segi perusahaan, dimana Perusahaan tersebut diidentikkan dengan bisnis atau merupakan salah satu bentuk daripada bentuk bisnis.

Fungsi Bisnis dari sudut pandang Perusahaan adalah sebagai berikut :

- a.Pemilik Perusahaan
- b.Pengelola Perusahaan
- c.Serikat Kerja.

Di masa era Pandemi Covid – 19 ini terkait bisnis ini mengalami kelesuan dimana saat sekarang ini , setiap orang dilarang untuk keluar rumah. Jika tidak ada keperluan mendesak.Dengan keadaan seperti sehingga masyarakat pada umumnya untuk memenuhi kebutuhannya melakukan belanja secara online/menggunakan internet.Menyikapi keadaan ini dimana UMKM kemudian beralih memasarkan produknya secara online.Dengan keadaan ini akibatnya persaingan di dunia perdagangan berbasis internet alias jualan online semakin ketat.[4] .Setelah Pandemi Covid 19 ini berakhir maka persaingan bisnis ini akan berlangsung semakin sengit.

Menyikapi keadaan ini pelaku usaha harus gencar untuk melakukan promosi untuk memulihkan kinerja bisnis untuk memenangkan dari persaingan tersebut.Dengan melakukan promosi yang lebih gencar tentunya akan memulihkan kinerja bisnis untuk memenangkan persaingan.Format iklan yang paling efektif dalam hal untuk menarik daripada konsumen di tengah persaingan yang sengit adalah dengan format iklan.Kunci keberhasilan daripada iklan adalah kemampuan pelaku usaha dalam menonjolkan keunggulan daripada produknya.[5]

Didalam menjalankan bisnis ini persoalan persaingan usaha di masa covid -19 ada beberapa permasalahan terkait persoalan persaingan usaha tersebut antara lain :

1. Dugaan Mafia Alat Kesehatan  
Para pelaku usaha terkait di bidang Kesehatan ini untuk bersepakat dan mengatur produksi dan pasokan alat Kesehatan di Indonesia.
2. Bawang Putih  
Di saat masa Pandemi Covid 19 ini harga-harga komoditas pangan naik begitu pesat
3. Program Kartu Pra – Kerja  
Di masa Pandemi Covid 19,Program kartu Pra Kerja ini ,beserta aturan pelaksanaannya Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020.
4. Harga BBM  
Di masa Pandemi Covid- 19 harga minyak mentah anjlok signifikan bahkan tercatat minus, namun penurunan harga tersebut tidak diikuti harga BBM eceran di Indonesia.

#### **4. KESIMPULAN**

1. Dengan melakukan promosi yang lebih gencar tentunya akan memulihkan kinerja bisnis untuk memenangkan persaingan. Format iklan yang paling efektif dalam hal untuk menarik daripada konsumen di tengah persaingan yang sengit adalah dengan format iklan. Kunci keberhasilan daripada iklan adalah kemampuan pelaku usaha dalam menonjolkan keunggulan daripada produknya.
2. Di dalam persoalan persaingan usaha di masa covid -19 ada beberapa permasalahan terkait persoalan persaingan usaha tersebut antara lain :
  1. Dugaan Mafia Alat Kesehatan  
Para pelaku usaha terkait di bidang Kesehatan ini untuk bersepakat dan mengatur produksi dan pasokan alat Kesehatan di Indonesia.
  2. Bawang Putih  
Di saat masa Pandemi Covid 19 ini harga-harga komoditas pangan naik begitu pesat
  3. Program Kartu Pra – Kerja  
Di masa Pandemi Covid 19, Program kartu Pra Kerja ini , beserta aturan pelaksanaannya Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020.
  4. Harga BBM  
Di masa Pandemi Covid- 19 harga minyak mentah anjlok signifikan bahkan tercatat minus, namun penurunan harga tersebut tidak diikuti harga BBM eceran di Indonesia.

#### **REFERENSI**

- Nelvitia Purba, Nelly Azwarni Sinaga, Sri Sulistyawati, Hardi Mulyono, Asfek Hukum Bisnis, PT. Mahara Publishing, 2017
- Claudia Vanesha Pitoy, Altje Tumbel, Maria Tielung, Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Usaha Bisnis Document Solution (Studi Kasus Pada PT. Astragraphia, TBK Manado, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Volume 16 No.03 Tahun 2016
- Siti Ngainnur Rohmah, Adakah Peluang Bisnis Di Tengah Kelesuan Perekonomian Akibat Pandemi Coronavirus Covid-19, Buletin Hukum Dan Keadilan.
- Lifestyle, Tips Bisnis Online Menonjol, Di Tengah Persaingan Ketat Dan Permintaan Meningkat Saat Masa Pandemi, Serambi News.
- Pandemi Usai, Persaingan Bisnis Diprediksi Semakin Sengit, Pikiran Rakyat.Com