



Sertifikat



diberikan kepada

Titien Agustina, Dodik Jatmika, Asnawi, Abdul Wahab, Devi Rusvitawati

sebagai

Penulis

dalam **Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat** yang diselenggarakan oleh **Fakultas Teknologi Informasi Universitas Merdeka Malang** pada Hari Selasa Tanggal 20 Oktober 2020.



Prof. Dr. Anwar Sanusi, SE., M.Si.



Dekan Fakultas Teknologi Informasi
Universitas Merdeka Malang



Fikri Amrullah, M. Comp. Stud.



Pandemi Covid-19: Mempercepat UMKM Dalam Sistem Informasi

Titien Agustina¹, Dodik Jatmika², Asnawi³, Abdul Wahab⁴, Devi Rusvitawati⁵

STIMI Banjarmasin

E-mail: titienagustina9@gmail.com

ABSTRAK

Paper ini adalah kajian teoritis dan praktis terhadap kemampuan penggerak atau pengusaha skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menjalani dan melalui masa sulit pandemic Covid-19 yang sudah berlangsung selama tujuh bulan. Pandemic Covid-19 bagi penggerak atau pengusaha UMKM, ibarat seleksi alam yang menguji kecerdasan adversitas dan kemampuan bertahan serta tegar dalam melalui masa-masa sulit (resilience) bisnis yang terjadi akibat pembatasan ruang gerak manusia dengan protocol kesehatan yang ketat. Namun pada seseorang yang memiliki karakteristik personal yang kuat, pandemic Covid-19 adalah ujian biasa yang pasti akan ada akhirnya. Melalui sikap terbuka, proaktif dan kreatif, akan melahirkan kemampuan beradaptasi yang cepat, kemampuan bertahan dan tegar, serta mendorong lahirnya inovasi dalam menjalankan bisnis. Bahkan kondisi pandemi ini menjadi tantangan tersendiri untuk cepat keluar dari kesulitan bisnis yang dihadapi melalui berbagai cara dan strategi yang dilakukan. Kemampuan untuk keluar dari kesulitan bisnis di masa pandemic Covid-19 kuncinya ada pada karakteristik personal seorang penggerak UMKM yang kuat dan tangguh sehingga mampu mendorong dan mempercepat yang bersangkutan memasuki system informasi digital pada bisnisnya. Mampu menjadi pembelajar yang baik dan berubah mengikuti roda bisnis yang baru yang diinginkan konsumen dengan penggunaan berbagai aplikasi bisnis yang mendukung produk/jasa yang dijalankan.

Kata Kunci: kecerdasan adversitas, pandemic Covid-19, resiliensi, UMKM.

ABSTRACT

This paper is a theoretical and practical study of the ability of activists or entrepreneurs at the scale of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in undergoing and going through the difficult times of the Covid-19 pandemic which has been going on for seven months. The Covid-19 pandemic for MSME activists or entrepreneurs is like natural selection that tests adversity intelligence and the ability to survive and be strong in going through difficult times (resilience) of business that occur due to restrictions on human space with strict health protocols. But for someone who has strong personal characteristics, the Covid-19 pandemic is an ordinary test that is sure to have an end. Through an open, proactive and creative attitude, it will give birth to the ability to adapt quickly, the ability to survive and be strong, and encourage innovation in running a business. Even this pandemic condition is a challenge in itself to quickly get out of the business difficulties faced through various methods and strategies. The ability to get out of business difficulties during the Covid-19 pandemic, the key is in the personal characteristics of a strong and resilient MSMEs mover so as to be able to encourage and accelerate those concerned to enter the digital information system in their business. Able to be a good learner and change following the new business wheels that consumers want by using various business applications that support the products / services being run.

Keywords: *adversity quotient, Covid-19 pandemic, resilience, MSMEs.*



PENDAHULUAN

Tujuh bulan sudah pandemic Covid-19 melanda seluruh negeri. Di Indonesia, dampak ini sangat mengganggu semua bidang kehidupan manusia, termasuk skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang jumlahnya ada sekitar 97% dari seluruh skala usaha yang ada di tanah air (Fadholi, MR; Gunadi, 2013). Banyak pengusaha atau penggerak UMKM yang terdampak akibat berbagai pembatasan sosial yang dilakukan guna menekan penyebaran virus ini di tengah masyarakat. Akibatnya banyak bidang usaha yang dijalankan UMKM menjadi terhambat. Produksi tidak lancar bahkan pada beberapa UMKM yang tidak proaktif dan kreatif, malah menjadi stagnan dan secara perlahan berhenti berproduksi, pelanggan berpindah dan modal terserap oleh konsumsi rumah tangga.

Akibat pandemic Covid-19 ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam kehidupan manusia. Bahkan hal-hal yang rutin tidak bisa berjalan dengan normal. Karena protokol kesehatan yang diterapkan masing-masing Pemerintah mengharuskan semua orang mengurangi aktivitas di luar dan area publik. Ajuran utama adalah melakukan aktivitas di rumah saja. Bekerja dari rumah. Belajar dari rumah. Berjualan dari rumah. Rapat dan kegiatan pertemuan lainnya dilakukan dari rumah masing-masing. Aktivitas transportasi menjadi sangat berkurang sekali. Hanya pihak tertentu dan orang tertentu saja yang dibolehkan untuk melakukan aktivitas di luar rumah mau pun di kantor. Di perkantoran dan lembaga pendidikan pun dianjurkan untuk dilakukan dari rumah. Boleh datang ke kantor atau ke kampus, hanya untuk beberapa orang saja, dalam jumlah yang sangat terbatas dan sedikit sekali. Ini tidak lain agar persentuhan dan kerumunan manusia bisa diminimalisir.

Pandemic Covid-19 ini telah membuat aktivitas sosial manusia menjadi terbatas dan dibatasi oleh berbagai rambu-rambu peraturan yang mengharuskannya. Manusia mencari cara dan jalan lain untuk bisa menjembatani hal ini. Agar aktivitas dan semua rencana bisa terus berjalan, walau disadari tidak seperti di masa normal. Paling tidak, ada solusi untuk memudahkan semua tetap berjalan sebagaimana mestinya melalui berbagai system baru yang memungkinkan dilaksanakan pada kondisi pandemic Covid-19 ini. Tawaran system informasi yang difasilitasi oleh kemajuan teknologi komunikasi melalui berbagai perangkat telephon selular hingga telephon pintar (*smartphone*) sudah menjamur dan menjadi kebiasaan baru manusia di masa pandemic Covid-19 ini.

Sejak pandemic Covid-19 inilah manusia “dipaksa” untuk menggunakan berbagai fasilitas jaringan dan aplikasi yang diharapkan memudahkan komunikasi dan aktivitas bisa berjalan lebih simpel, mudah, lancar, dan cepat. Penemuan internet dan aplikasi pada *smartphone* yang terus berkembang dan berubah dari waktu ke waktu makin mempermudah manusia bergerak dan beraktivitas. System informasi yang dikembangkan melalui inovasi yang terus menerus dalam berbagai bidang kehidupan manusia, juga menyentuh keperluan dasar pengusaha dan penggerak UMKM dalam melaksanakan aktivitas bisnisnya setiap saat.

System informasi yang berkembang pesat dengan dukungan *smartphone* yang makin murah dan mudah digunakan, serta didukung pula oleh aplikasi-aplikasi yang makin canggih dan mudah,



menjadikan penggerak dan pengusaha UMKM juga harus keluar dari zona nyamannya dan berinovasi dalam bisnis yang dijalankan. Sehingga ada beberapa bisnis skala UMKM yang dimulai dan berkembang pesat saat kondisi pandemic Covid-19 ini berkat kemajuan system informasi dan aplikasi berbasis digital.

METODE

Paper ini adalah hasil kajian teoritis dan praktis terhadap perilaku manusia, khususnya pada pengusaha/penggerak UMKM ketika pandemic Covid-19. Melalui studi kasus saat pandemic Covid-19 dan dibedah dengan berbagai teori dan hasil penelitian terdahulu serta analisis permasalahan, paper ini ditulis. Ruang lingkup kajian kasus adalah pengusaha dan penggerak UMKM yang ada di Kalimantan Selatan khususnya dan di Tanah Air pada umumnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kasus Covid-19

Terjadinya pandemic Covid-19 telah menimbulkan dampak secara fisik dan psikhis kepada umat manusia. Di dunia sampai dengan 18 September 2020, BBC News Indonesia telah mencatat infeksi virus corona menembus angka 30 juta kasus. Lebih dari 940.000 orang meninggal dunia (BBC News Indonesia). Data terbaru di bulan Oktober sudah menembus 37.103.875 orang yang terpapar oleh Corona Virus Disease dan 1.072.665 orang yang meninggal dunia. Di Indonesia sendiri sampai dengan Rabu, 14 Oktober 2020 tercatat 4.127 orang dalam kasus positif. Pasien sembuh mencapai 267.851 orang, dan kasus meninggal karena covid-19 tercatat 12.156 orang (Merdeka.com).

Artinya virus ini tidak main-main dan jangan sampai dianggap kecil. Karena nyatanya orang yang terpapar dan meninggal dalam kasus Covid-19 ini terus bertambah saja. Kondisi pelandaian maupun upaya mencegah dan membatasi pergerakan serta perkumpulan manusia dalam area tertentu, menjadi salahsatu cara membatasi perkembangan lebih jauh virus ini. Dengan data-data tersebut, jelas virus ini dapat dikategorikan sebagai virus yang cukup mematikan. Karena menimpa lebih dari 200 negara di dunia. Artinya juga menimpa hampir segenap sendi kehidupan manusia. Termasuk pengusaha dan penggerak usaha pada skala UMKM yang ada di mana saja, juga di Tanah Air.

UMKM dan Covid-19

Ketika pandemic Covid-19 memasuki Indonesia, penggerak UMKM tidak lepas dari yang terdampak atas kasus virus mematikan ini. Karena dikeluarkannya regulasi pembatasan pergerakan manusia dan aktivitas lainnya, jelas mengakibatkan penggerak UMKM yang biasanya lebih banyak “dekat” dengan masyarakat konsumen, harus membatasi pergerakan dan kontak dengan banyak orang, termasuk konsumen tetap. Sehingga banyak produk yang tidak sampai kepada konsumen karena tidak terjual dan tidak mendapat pembelinya. Ini jelas mengakibatkan produksi pun terhambat. Selain itu dalam upaya mendapatkan bahan baku produksi pun mengalami kendala.



Beberapa persoalan lebih lanjut terkait ini adalah berkurangnya daya beli masyarakat karena 1) banyak rumah tangga melakukan kegiatan pemenuhan konsumsinya dengan mengolah dan memasak sendiri; 2) sebagian lagi membatasi pembelian konsumsi makanan siap saji dari luar rumah agar bisa menghindari dari terpaparnya virus ini; 3) sebagian masyarakat juga membatasi pembelian karena daya beli yang menurun disebabkan peraturan dari perusahaan yang menyebabkan sumber pendapatan pekerja juga menjadi menurun atau malah hilang sama sekali dikarenakan pemutusan hubungan kerja atau pengurangan pegawai maupun kebijakan manajemen lainnya.

Dengan kondisi masyarakat yang dibatasi pergerakannya dan menurunnya daya beli secara perlahan karena kebijakan perusahaan dan manajemen yang melakukan pengurangan karyawan atau penutupan operasional perusahaan maupun penerapan kebijakan masuk kerja bergantian atau pun pemotongan insentif, dsb yang disebabkan pula oleh dampak yang dirasakan perusahaan. Sehingga jelas mengakibatkan masyarakat juga harus berpikir untuk pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu dan tidak prioritas.

Padahal bidang UMKM, sesuai dengan karakteristik usahanya yang masih berskala mikro, kecil, dan menengah, bila dilihat pada Undang-Undang Koperasi dan UKM Nomor 20 tahun 2008, jelas dengan adanya pandemic Covid-19 beserta akibatnya juga menghantam UMKM dalam aktivitas bisnis yang dijalankan selama ini. Dengan karakteristik UMKM yang masih bergelut dalam bisnis kecil-kecilan bahkan kebanyakan berada pada mikro dan ultra-mikro dengan modal produksi beberapa ratus ribu dijual ke konsumen langsung dengan keuntungan tidak seberapa, kemudian diputar kembali untuk produksi besok hari. Bahkan uang yang terkumpul hari ini bisa jadi esok hari menjadi tidak bisa berproduksi kembali karena dipergunakan untuk bayar SPP anak atau beli obat, maupun keperluan primer lainnya yang tidak bisa terhindari.

Karakteristik UMKM yang hampir-hampir modal usaha dan uang rumah tangga berputar jadi satu, tanpa ada pemisahan. Mengakibatkan pada umumnya kendala yang utama UMKM mikro dan ultra-mikro ini pada permodalan. Belum lagi dengan keterbatasan tenaga kerja dalam produksi yang umumnya juga diambil dari anggota keluarga sendiri. Bahkan bisa rangkap jabatan, sehingga ketika penggerak utama proses produksi sakit atau tidak bisa bekerja, akan mengakibatkan terhentinya produksi. Konsumen kehilangan produsen yang menyebabkan berpindah ke lain produsen. Ketika produsen awal beroperasi kembali, pelanggan sudah enggan kembali kepada produsen awal karena sudah mendapat pelayanan yang nyaman atau mendapatkan kualitas yang lebih baik ataupun harga yang lebih miring, dsb.

Nasib pengusaha mikro dan ultra-mikro serta kecil memang sangat memprihatinkan. Apalagi dengan keterbatasan keterampilan dalam berproduksi. Jauh sekali dari kemampuan mengembangkan system informasi dalam pelayanan purna jual. Inilah kendala yang paling spesifik pada pengusaha mikro dan ultra-mikro serta kecil di dalam menjalankan bisnisnya. Kondisi pandemic Covid-19 telah menghantam langsung daya tahan usaha/bisnis yang dijalankan UMKM sehingga beban berat kehidupan dan beban berat pandemic Covid-19 yang terjadi, makin menindih, seperti jatuh dari



pohon kemudian ditimpa durian lagi. Dua kali sakit yang tak terkira. Penggerak/pengusaha UMKM di skala mikro dan ultra-mikro serta kecil adalah yang paling terdampak langsung atas pandemic Covid-19 ini sehingga roda perekonomian keluarga pun menjadi sangat terganggu dan tidak sehat sama sekali. Padahal skala usaha mikro (dan ultra-mikro) serta kecil adalah yang paling dominan (Agustina, Titien, 2017); (Agustina, 2019a); (Agustina, Gerhana, & Sulaiman, 2020) dalam struktur UMKM di mana pun.

Resiliensi UMKM

Saat pandemic Covid-19 ini, bagi penggerak UMKM yang jumlahnya paling dominan di setiap negara, termasuk di tanah air, seperti berada dalam pesawat yang sedang tidak stabil penerbangannya karena turbelensi (Agustina, 2020). Kondisi turbelensi di pesawat dapat diibaratkan dengan kondisi UMKM yang di tengah pandemic Covid-19 ini harus kembali ke tempat duduk, mengencangkan ikat pinggang, berpegangan tangan (bermitra/bekerjasama), dan sambil berdoa agar bisa lepas dari kondisi yang tidak nyaman itu. Untuk bisa bertahan dan terus bertahan dalam bisnis yang dijalankan, maka diperlukan daya tahan atau kecerdasan adversitas (Agustina, Darwis Nasution, & Sampurnawati, 2018); (Agustina et al., 2020) sehingga mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi secara cerdas. Sehingga tidak berlarut-larut dalam emosi ketidaknyamanan atas kondisi yang menimpa. Tetapi segera bangkit dan mencari berbagai cara dan solusi untuk keluar dari persoalan.

Apabila kecerdasan adversitas sudah dimiliki oleh pengusaha/penggerak UMKM, maka pada tahap berikutnya akan mudah untuk beradaptasi dengan lingkungan baru yang serba tidak pasti. Kemampuan beradaptasi ini sering disebut dengan istilah resiliensi. Secara harfiah istilah resiliensi menurut Reivich dan Shatte (2002) adalah kemampuan untuk beradaptasi dan tetap teguh dalam situasi sulit (Wikipedia). Dalam hal UMKM yang terdampak pandemic Covid-19 ini jelas diperlukan selain kecerdasan adversitas dalam diri yang bersangkutan, juga kemampuan beradaptasi tanpa bergeming (teguh, kukuh) dalam menyesuaikan perubahan kondisi sulit yang dihadapi. Kondisi mental penggerak UMKM mestinya sama seperti penderita *cancer* stadium 4 (Dewi, EYSS, 2016). Harus kuat dan tangguh/tegar agar bisa melewati kondisi sulit pandemic Covid-19 ini dengan tenang dan baik sehingga memunculkan kreativitas dan inovasi dalam menangkap peluang bisnis.

Pandemic Covid-19 ini tidak mudah memang bagi siapa saja, termasuk pada penggerak UMKM, terutama skala mikro dan ultra-mikro serta kecil yang serba terbatas dalam banyak sumber daya (Tambunan, 2012); (Suryana, 2013); (Agustina, 2019a) untuk bisa beradaptasi dengan cepat dan baik. Tetapi bisa dilakukan. Karena penggerak UMKM adalah sumber daya manusia yang diberi Tuhan kemampuan untuk bisa memilih tindakan atau respon terhadap setiap masalah yang menimpa. Melalui karakteristik personal yang ada dalam diri yang bersangkutan, kondisi pandemic Covid-19 ini akan bisa dilalui dengan baik.

Kondisi pandemic Covid-19 ini ibaratnya seperti ujian pada semua orang, termasuk penggerak/pengusaha UMKM. Siapa yang mampu melalui ujian dan bertahan dalam kondisi



(sementara) yang tidak nyaman ini, pasti diujungnya akan bertemu dengan keberhasilan. Karena dalam kondisi yang tidak mudah dan tidak stabil yang disebabkan oleh perubahan yang tidak terduga, pasti memerlukan penyesuaian atau adaptasi yang cepat pada siapa saja. Kemampuan beradaptasi dengan cepat pada perubahan yang terjadi di sekeliling, maka akan memungkinkan yang bersangkutan untuk bisa bangkit dan menyusun strategi untuk keluar dari kesulitan tersebut.

Masa berlangsungnya turbelensi dan adaptasi pada resiliensi UMKM, menjadi salah satu seleksi alam yang menguji intensi kewirausahaan seseorang dalam mempertahankan bisnis dan menjadi pemenang dari kondisi yang serba tidak nyaman dan tidak pasti dalam menjalankan bisnis di mana pun. Pandemic Covid-19 ini menjadi ujian yang sangat berat terhadap niat dan orientasi kewirausahaan seseorang. Apabila unsur “why” dalam diri seseorang sangat kuat untuk berwirausaha, tentu apa pun yang terjadi, bukan menjadi halangan. Apa pun masalah yang melingkupi akan bisa disikapi dan direspon dengan baik.

Bagi penggerak UMKM yang memiliki intensi berwirausaha yang kuat, maka pandemic Covid-19 ini hanyalah turbelensi sesaat saja (Agustina, 2020). Karena visi ke depan sebagai *entrepreneur* yang ingin dicapai, jauh lebih menarik dan menantang. Dari sikap demikian, akan membuat sikap mental dan *mindset* yang bersangkutan menjadi terbuka dan tenang. Berikutnya dengan mudah akan bermunculan ide-ide kreatif dalam menyelesaikan persoalan di masa sulit ini. Disinilah pentingnya karakteristik personal terbuka pada seorang penggerak UMKM sehingga resiliensi dalam kondisi yang sulit.

Kemampuan Berinovasi

Pada seseorang yang sedang berada dalam kondisi sulit, maka bila pikiran dan sikap dirinya terhadap persoalan itu tidak terbuka, pasti akan menjadi makin sulit dan galau, bahkan kacau. Karena kejernihan berpikir dan perasaan/emosi yang terkendali akan melahirkan kecerdasan dalam menyikapi setiap keadaan yang datang. Pada penggerak/pengusaha UMKM yang memiliki resiliensi dalam menghadapi pandemic Covid-19 ini, maka akan segera membuat yang bersangkutan menjadi pribadi yang proaktif terhadap setiap kondisi yang terjadi.

Tidak mudah memang bersikap proaktif. Tetapi bila sudah menjadi darah daging dengan intensi berwirausaha serta visi yang kuat dalam diri seorang pengusaha/penggerak UMKM, maka langkah-langkah proaktif terhadap setiap kesulitan yang dihadapi bisa diatasi melalui keterbukaan dirinya terhadap kebutuhan yang ada pada masyarakat sasaran, yaitu konsumen produk/jasa yang menjadi tujuan bisnis.

Pada masa pandemic Covid-19 ini, ada banyak penggerak dan pengusaha UMKM yang terdampak dan mengalami kemuduran serta kerugian, lalu berhenti beroperasi. Tetapi tidak sedikit pula yang menyatakan bahwa di masa pandemic Covid-19 ini mengalami perkembangan dan pertumbuhan usaha yang signifikan. Perbedaan dalam cara berespon terhadap kondisi pandemic Covid-19 sebagai masalah pemicu adalah yang membedakan keduanya. Pada seseorang dengan karakteristik personal yang lemah, orientasi/intensi berwirausaha rendah, maka daya juang atau



kecerdasan adversitasnya juga rendah. Kemudian resiliensi terhadap kesulitan juga menjadi kecil. Akhirnya membuat yang bersangkutan “menarik diri” dari peredaran, dan secara perlahan akan mundur dengan teratur.

Tidak demikian bagi seorang pengusaha/penggerak UMKM yang memiliki karakteristik personal yang kuat, pasti akan menjadi pengusaha/penggerak bisnis yang proaktif. Mampu membaca peluang dan melihat kesempatan-kesempatan yang ada. Pada kondisi sebelum pandemic Covid-19 masih berjualan dengan cara konvensional, maka begitu kondisi pandemic Covid-19 terjadi, tidak membuatnya berlama-lama larut dalam persoalan dan kesulitan bisnis di masa pandemic. Namun proaktif mencoba berbagai cara serta mencari solusi yang terbaik dan tepat untuk menjalankan bisnisnya agar tetap bertahan dan kemudian terus berkembang di masa pandemic ini.

Sikap proaktif ini selanjutnya akan menjadi pemicu untuk memunculkan ide-ide baru dalam berbisnis sehingga mampu kreatif. Dari cara memasarkan produk/jasa secara konvensional, melalui sikap proaktif menggiring yang bersangkutan mencari cara dan strategi bisnis yang baru agar produk dan jasa sampai ke konsumen, jangkauan promosi bisa lebih banyak dan lebih luas. Bahkan bisa lebih tersegmentasi pada sasaran konsumen/pasar yang tepat. Akhirnya menemukan kreativitas dalam berpromosi dan berjualan melalui kemampuan memadukan system informasi dan aplikasi yang tersedia di era digital ini.

Ketika sebelum pandemic Covid-19 terjadi, maka berjualan masih dengan cara biasa atau konvensional, namun sejak pandemic Covid-19 membuat penggerak UMKM yang tangguh, mampu bertahan dan *resilience* melalui sikap proaktif dan kreatif yang pada tahap berikutnya mendorong munculnya kemampuan berinovasi dalam berbisnis. Melalui kesediaan diri untuk berubah kepada system berbisnis yang baru dijalani, proses adaptasi yang berlangsung akan berjalan seiring dengan *passion* yang bersangkutan. Perubahan itu akan berproses dengan kemampuan dan intensi dari dalam diri yang bersangkutan. Pada akhirnya inovasi baru akan muncul dan mampu menjembatani kebutuhan konsumen dengan pelayanan yang mampu dilahirkan melalui kreativitas dalam berbisnis.

System informasi baru dalam berbisnis dengan berbasis digital yang secara perlahan dipelajari, akan menyesuaikan diri dan berproses bersama tumbuhnya resiliensi dalam melalui kesulitan yang dihadapi dalam kondisi apa pun, termasuk di masa pandemic Covid-19 ini. Kemauan untuk berubah dan beradaptasi, menjadikan yang bersangkutan resiliensi. Pada tahap berikutnya menumbuhkan dan menguatkan motivasi yang bersangkutan untuk menjadi pembelajar yang baik (Agustina, 2019b); (Agustina et al., 2020) guna menyambut perubahan-perubahan yang terjadi di dalam bisnis yang ditekuni.

SIMPULAN

Pandemic Covid-19 tidak menjadi penghalang bagi seorang pengusaha/penggerak UMKM yang memiliki karakteristik kuat dan resiliensi yang tangguh untuk keluar dari setiap kesulitan bisnis yang dihadapi. Sikap terbuka, proaktif dan kreatif akan menjadikan yang bersangkutan menjadi



pembelajar yang baik yang pada tahap berikutnya akan mampu berinovasi dalam bisnis yang dijalankan. System informasi yang canggih bisa diikuti dengan kemauan berubah serta adaptasi yang tinggi terhadap perubahan konsumen dan pasar. Sehingga bisnis yang dijalankan di masa pandemic Covid-19 ini pun tidak jauh berbeda dengan kondisi bisnis di saat krisis lainnya. Karena intensi kewirausahaan yang kuat di dalam diri dengan dukungan karakteristik personal yang dimiliki, membuat pengusaha/penggerak UMKM yang tangguh bisa melalui masa-masa sulit ini. Bahkan ada yang mampu bertumbuh bisnisnya dikala pandemic Covid-19 ini karena kesediaan untuk berubah dan beradaptasi sehingga menjadikan yang bersangkutan resiliensi dengan kondisi yang ada.

DAFTAR RUJUKAN

- Agustina, Titien, et. al. (2017). MSMEs Challenges in Phenomena of Disruption Era. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 8(21), 116–121.
- Agustina, T. (2019a). Improving Business Performance Through Competitive Advantage: A Study On SMES In Banjarmasin, Indonesia. *Eurasia: Economic & Business*, 6(26), 39–59.
- Agustina, T. (2019b). Improving Business Performance Through Competitive Advantage: A Study On SMES In Banjarmasin, Indonesia. *Eurasia: Economic & Business*, 6(26), 39–59.
- Agustina, T. (2020, October 12). Pandemi Covid-19: Turbulensi UMKM. *Banjarmasin Post*. Retrieved from <https://banjarmasin.tribunnews.com/2020/10/01/pandemi-covid-19-turbulensi-umkm>
- Agustina, T., Darwis Nasution, M., & Sampurnawati. (2018). Kecerdasan Adversitas dan Kematangan Karir Terhadap Intensi Berwirausaha. *Riset Inspirasi Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(1). <https://doi.org/10.35130/jrimk.v2i1.31>
- Agustina, T., Gerhana, W., & S. (2020). The Effect of Locus of Control, Learning, and Adversity Quotient towards Micro Business Success (Study on Entrepreneurship under Foster Group of the Banjarmasin Regional Government). *Journal of Wetlands Environmental Management*, 8(1), 21. <https://doi.org/10.20527/jwem.v8i1.215>
- Dewi, EYSS, et al. (2016). Hubungan Antara Adversity Quotient dengan Resiliensi Pada Penderita Kanker Stadium Lanjut. *Ecopsy*, 3(3), 133–139.
- Fadholi, MR; Gunadi, M. (2013). *Pengaruh Karakteristik Pribadi Wirausahawan Pada Kinerja Usaha Dengan Orientasi Pasar Sebagai Variabel Pemediasi: Studi Pada UKM Fotokopi, Rental Komputer dan Warnet di Kota Surakarta Muh. Reza F & Moch. Amien G. 12(1), 1–11.*
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES.



BBC News Indonesia. 18 September 2020. Covid-19: Infeksi virus corona di seluruh dunia tembus 30 juta kasus - lebih dari 940.000 orang meninggal, Sumber: <https://www.bbc.com/indonesia/dunia-54200873>

Merdeka. Data Terkini Jumlah Korban Virus Corona di Indonesia, Rabu, 14 Oktober 2020 15:23. Sumber: <https://www.merdeka.com/peristiwa/data-terkini-jumlah-korban-virus-corona-di-indonesia.html>