

Bagaimana Agar Bisnis Anda Tetap Bertahan Selama Pandemi?

Seperti yang kita ketahui, pandemi virus COVID-19 membuat situasi di Indonesia dan tentunya diberbagai negara di dunia menjadi tidak kondusif. Merebaknya virus ini sangat mengkhawatirkan bukan saja bagi kesehatan masyarakat namun juga bagi perekonomian bangsa. Hampir semua bidang terkena dampak virus, salah satunya adalah bidang usaha atau bisnis.

Agar mampu bertahan, tentunya perusahaan mau tidak mau harus mampu fleksibel dan menyesuaikan diri. Meskipun banyak yang mungkin melihatnya sebagai tantangan, penyesuaian ini juga memberikan peluang besar untuk tumbuh dan berkembang dengan cara yang baru. Berikut beberapa tips yang dapat diterapkan agar bisnis Anda tetap bertahan selama pandemi, yaitu:

?? Sempurnakan Strategi Pemasaran Anda dan Tingkatkan Fokus Pada Taktik Digital

Pengusaha dan *startup* sering kali memimpin dalam digitalisasi. Gunakan ini sebagai titik pemasaran dan buat konten untuk membantu orang lain menyesuaikan diri dengan lingkungan digital. Sesuatu yang mungkin menjadi aktivitas sehari-hari bagi Anda mungkin merupakan penyesuaian besar bagi orang lain. Oleh karena itu, manfaatkan pengalaman itu dan dapatkan nilai pemasaran untuk merek Anda pada saat yang bersamaan. Dengan demikian, mengembangkan keberadaan online yang kuat dan infrastruktur digital sekarang akan memberikan keuntungan di masa depan.

?? Luncurkan Produk atau Layanan Baru

Dimasa pandemi ini, kemampuan untuk melihat peluang di mana orang lain tidak dapat menangkapnya, adalah momentum untuk Anda memulai bisnis. Jika penjualan yang terkait dengan pendapatan utama mengalami penurunan selama pandemi, Anda harus menemukan pendapatan baru misalnya dengan meluncurkan produk atau layanan yang sesuai dengan kondisi saat ini. Dengan mengambil pendekatan cekatan untuk pengembangan dan penjualan produk, merek Anda dapat tetap menjadi yang teratas di antara pelanggan dan menunjukkan kualitas inovatif yang dicari konsumen modern diantara merek-merek terkemuka.

3. Penampilan Virtual

Apa yang tampak aneh hanya setahun yang lalu adalah normal baru bagi banyak orang. Konferensi, rapat, dan interaksi terkait pekerjaan lainnya telah berpindah dari ruang konferensi atau ruang rapat ke dalam ruang digital seperti Zoom. Banyak perusahaan dan organisasi telah mulai menawarkan

konferensi digital untuk tetap terlibat dengan audiens atau klien mereka, yang memberikan peluang baru yang luar biasa bagi wirausahawan untuk memasarkan diri mereka sendiri.

Mulailah membuat daftar perusahaan yang mungkin tertarik untuk menjadi *host* di konferensi virtual mereka, menjangkau, dan menawarkan untuk mengadakan bincang-bincang, Q&A, Webinar, atau Livestream untuk audiens mereka. Dengan cara ini, Anda dapat memberikan nilai kepada orang lain di masa sulit ini dan sekaligus memperluas jaringan Anda.

4. Jadilah Agensi PR Anda Sendiri

Gunakan pengetahuan Anda untuk digunakan dengan memperkenalkan diri Anda ke media tradisional. Mungkin koran lokal akan memuat cerita tentang perjuangan kewirausahaan selama pandemi? Atau stasiun TV lokal Anda sedang mencari subjek wawancara untuk kasus yang sedang mereka jalankan? Mulailah dengan menawarkan layanan Anda sebagai sumbernya. Anda akan membantu orang lain dalam pekerjaannya dan mendapatkan publisitas gratis dalam prosesnya.

5. Jadilah Penghubung

Sebagian besar berada dalam situasi yang sama selama karantina wilayah atau PSBB. Bekerja jarak jauh membuat orang merasa terisolasi dan kesepian. Ini dapat menawarkan cara yang bagus untuk meningkatkan jaringan Anda. Semua orang mencari cara untuk terhubung dengan orang lain melalui metode baru, menjangkau jaringan Anda, dan menjadi penghubung. *Check-in* dengan jaringan Anda dan dengarkan apa yang mereka perjuangkan selama pandemi. Tawarkan cara agar orang-orang terhubung, berkolaborasi, atau bertukar pikiran tentang ide-ide baru. Anda tidak hanya akan membangun jaringan yang sangat besar, hal ini juga tentunya akan membantu bisnis Anda dimasa datang.

6. Cari Cara Baru Untuk Berinteraksi Dengan Pengikut Anda

Memasarkan melalui platform media sosial seperti Facebook, Twitter, Snapchat, dan Instagram. Sudah menjadi hal yang lumrah di era digital saat ini, namun meskipun ini sering digunakan untuk menerbitkan konten, mereka juga menawarkan cara baru yang bagus untuk berinteraksi dengan audiens Anda melalui *live streaming* atau webinar. Saat ini merupakan waktu yang tepat untuk melakukan *live streaming* karena saat ini semua orang terjebak di depan komputer mereka. Cobalah cara baru untuk berinteraksi dengan pengikut Anda. Mungkin *live streaming* bisa menjadi bagian penting dari jadwal konten Anda di masa mendatang.

Dimasa pandemi saat ini, tentunya mempertahankan bisnis bukanlah hal yang mudah. Diperlukan strategi, perencanaan yang matang dan pengaturan anggaran yang efektif agar mampu menjaga kestabilan keberlangsungan bisnis Anda.

(oleh Irianty, praktisi *Public Relations* – IndoneisaPR.id; referensi dari berbagai sumber)