

# Kiat Freelance Gait Pemasukan di Era Pandemi

## Abstrak

Semakin berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi ikut mendorong perkembangan di dalam berbagai bidang, seperti pada sektor perdagangan dan jasa. Hal ini terlihat dari bermunculannya berbagai e-commerce dan marketplace di Indonesia selama sepuluh tahun terakhir ini. Artikel ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran dan kontribusi internet dalam bidang jasa. Artikel ini membahas penelitian tentang pekerja lepas (freelancer) yang tergabung dalam Projects.co.id, marketplace yang mempertemukan pihak pencari jasa dengan para freelancer. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif yang menggunakan metode studi kasus, teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Projects.co.id merupakan medium bagi freelancer di seluruh Indonesia untuk berkomunikasi dengan pemberi kerja; (2) Projects.co.id ikut mengubah persepsi freelancer terkait persepsi mereka sebagai pekerja lepas; (3) Pesatnya perkembangan internet mengubah bagaimana freelancer dan pemberi kerja dalam bertemu dan bertransaksi (cross border transaction) yang sudah tidak lagi terkendala jarak geografis.

## I. Pendahuluan

Semenjak merebaknya wabah Covid-19 di Wuhan pada awal tahun 2020, kehebohan mulai menyeruak secara berangsur yang bahkan menjangkau seluruh dunia. Kehebohan ini dipicu oleh banyaknya jumlah korban dalam waktu relatif singkat disertai kegamangan semua pihak menghadapi Covid-19.

Berbagai negara kemudian mulai menerapkan Protokol Covid-19 sesuai dengan anjuran World Health Organization (WHO), mulai dari cuci tangan, tidak berkumpul/melakukan pertemuan, menjaga jarak, membatasi keluar rumah bahkan dilakukan langkah isolasi mulai isolasi mandiri perorangan, komunitas, bahkan seluruh kota (mulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar/PSBB sampai lock down). Sebagai akibatnya banyak kantor baik pemerintah maupun swasta yang kemudian menerapkan skema bekerja dari rumah (Working from Home/WFH).

Skema WFH merupakan bagian dari konsep telecommuting (bekerja jarak jauh)<sup>2</sup>, yang sebenarnya bukan hal baru dalam dunia kerja dan perencanaan kota, bahkan telah dikenal sejak tahun 1970-an sebagai salah satu upaya mengatasi kemacetan lalu lintas dari perjalanan rumah-kantor pulang-pergi setiap hari.

Walaupun demikian, konsep ini biasanya diberlakukan dalam kondisi normal dan bukan karena adanya pandemik seperti sekarang ini. Apalagi kemudian ditengarai kondisi saat ini akan berlangsung setidaknya sampai ditemukan vaksin yang

diperkirakan paling cepat akhir tahun 2021. Sampai saat itu dan bahkan ditengarai dapat menjadi bagian dari tatanan baru (new normal) dari kehidupan keseharian kita sehingga penerapan telecommuting menjadi suatu keniscayaan. Sehingga akhir ini banyak perusahaan yang menggunakan tenaga kerja lepas atau freelance. Tenaga kerja ini dapat dikatakan sebagai tenaga kerja yang mempunyai kebebasan terhadap perilakunya.

Penerapan skema bekerja dari rumah bagi sebagian besar bersifat sukarela sesuai kebutuhan. Akan tetapi, keberadaan pandemik Covid-19 menjadikan bekerja dari rumah adalah suatu keharusan. Namun, terdapat perbedaan besar bagi beberapa organisasi/perusahaan yang harus siap melaksanakan skema bekerja dari rumah baik sebagian maupun seluruh pegawai. Sementara bagi organisasi atau perusahaan yang tidak siap, penerapan bekerja dari rumah cukup menyusahkan awalnya, walaupun seiring berjalannya waktu para pegawai dapat menyesuaikan diri pada kondisi saat ini.

Beberapa perusahaan besar berbasis di Amerika Serikat telah menerapkan bekerja di rumah sejak awal merebaknya Covid-19, diantaranya adalah Microsoft, Amazon, Twitter, Google, Facebook, LinkedIn, dan Zoom.

Mengantisipasi kondisi ini, tulisan ini berupaya memberikan gambaran tentang konsep telecommuting (bekerja jarak jauh) atau working from home/WFH (bekerja dari rumah) berikut pembelajarannya, disertai langkah yang perlu dilakukan oleh seluruh pemangku kepentingan baik pemerintah, swasta maupun masyarakat umum. Agar kemudian penerapannya dalam jangka panjang dapat lebih optimal ketika kita semua dapat memahami, mengantisipasi dan beradaptasi dengan lebih baik terhadap konsep ini.

Sejak merebaknya Covid-19 di Wuhan pada awal tahun 2020, kehebohan mulai menyeruak secara berangsur yang bahkan menjangkau seluruh dunia. Kehebohan ini dipicu oleh banyaknya jumlah korban dalam waktu relatif singkat disertai kegamangan semua pihak menghadapi Covid-19. Berbagai negara kemudian mulai menerapkan Protokol Covid-19 sesuai dengan anjuran World Health Organization (WHO), mulai dari cuci tangan, tidak berkumpul/melakukan pertemuan, menjaga jarak, membatasi keluar rumah bahkan dilakukan langkah isolasi mulai isolasi mandiri perorangan, komunitas, bahkan seluruh kota (mulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar/PSBB sampai lock down). Sebagai akibatnya banyak kantor baik pemerintah maupun swasta yang kemudian menerapkan skema bekerja dari rumah (Working from Home/WFH). Skema WFH merupakan bagian dari konsep telecommuting (bekerja jarak jauh) 2 , yang sebenarnya bukan hal baru dalam dunia kerja dan perencanaan kota. Sehingga di masa pandemi saat ini pengaruh perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di dalam dunia bisnis sangatlah dibutuhkan karena demi pemasukan dana yang terus stabil. Bisnis Online saat ini bukan lagi menjadi sesuatu yang asing bagi kita baik yang di Indonesia maupun internasional, Terutama kehadiran pekerja lepas (freelance) yang akhir-akhir ini makin mudah dijumpai. Sebagai bagian dari dunia bisnis,

kehadiran mereka dapat ikut memberi kontribusi bagi perkembangan dunia bisnis, terutama untuk perusahaan yang memerlukan tenaga kerja dengan keahlian atau keterampilan khusus yang tidak bisa dipenuhi oleh pegawai full time. Adapun berbagai manfaat yang bisa didapatkan oleh perusahaan ketika menggunakan para pekerja lepas (freelancer) ini antara lain ialah efisiensi biaya, masukan berupa ide-ide segar, profesionalitas, fleksibilitas dalam waktu kerja, serta pelayanan optimal.

## **II. Pembahasan**

Pilihan untuk bekerja secara lepas (freelance) akhir-akhir ini menunjukkan tren peningkatan yang signifikan. Pertimbangan utama yang paling sering ditemui dibalik pilihan bekerja secara lepas yaitu kebebasan atau fleksibilitas mengatur waktu serta bisa bekerja di mana pun dan kapan pun (borderless). Di samping itu, bekerja secara lepas, yang cenderung jauh lebih memperhatikan keahlian (skill) dibanding kualifikasi pendidikan, menjadi pertimbangan tersendiri kenapa profesi freelancer semakin diminati.

Berbisnis online di era New Normal atau pandemi seperti ini pada akhirnya menjadi salah satu pilihan jenis usaha yang dapat kita lakukan demi menyelamatkan diri dan keluarga di tengah keadaan akibat wabah virus covid-19. Akan tetapi, hal itu menjadi bukan perkara mudah apabila kita sama sekali tak memiliki trik ataupun kiat-kiat khusus tersendiri.

- **Memanfaatkan Lapak Online**

Corona New Normal Pada masa New Normal alias era Tatanan Normal Baru akibat Virus Corona kali ini, bisnis kuliner memiliki potensi yang tak bisa disepelekan dalam perkembangannya, apalagi ketika kita juga bisa memadukan perihal pemasaran dengan memanfaatkan fasilitas yang tersedia di dunia digital dengan sambungan jaringan internet saat ini.

Artinya, peluang kita akan semakin terbuka lebar dalam menjalankan bisnis kuliner tanpa perlu membuka gerai khusus, namun hanya cukup dengan memanfaatkan sistem pembelian secara daring alias online melalui jaringan internet. Cara seperti ini tentu saja memberi keuntungan lebih sebab kita tak perlu mengeluarkan uang sewa tempat pun pajak retribusi semacamnya.

Hanya saja kita kudu tetap mempelajari berbagai cara ataupun ragam metode agar bisnis kuliner dapat tersambung dengan layanan di internet tersebut. Sebagai contoh bagaimana harus bergabung dengan aplikasi pesan makanan online seperti GrabFood, GoFood, maupun melalui toko e-commerce, dan lapak lain semacamnya.

- **Menjaga Kualitas dan Kuantitas, Baik Harga pun Rasa**

Sebagai salah satu tujuan dari berusaha pun menjalankan bisnis adalah memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya, karena itu nominal harga sekaligus

volume produk menjadi dua kunci utamanya. Akan menjadi cepat untung adalah apabila harganya tinggi, kemudian volume barang yang kita jual seminimal mungkin. Tapi apakah langkah seperti itu lantas mampu bertahan dalam meberukan keuntungan banyak bagi pengusaha? Jawabannya TIDAK! Karena “citra mahal” adalah hal paling awal terbangun darinya.

Sebaliknya, apakah dengan kita berjualan dengan harga rendah, kemudian memberikan produk banyak, maka hasilnya juga akan selamanya menguntungkan? Jawabannya juga sama, Tidak! Pasalnya tak semua orang langsung akan bisa percaya dengan kemurahan itu. Lain dari itu, justru konsumen akan selalu bertanya, apakah iya kualitasnya baik?

Merunut dengan pola pikir dan latar belakang sebagaimana terpaparkan di atas, yang juga harus ditempatkan sebagai penjual dan pelaku bisnis kuliner di era New Normal ini adalah juga memikirkan apa yang sering terlintas dalam pikiran dan benak pembeli. Karena itu selalu jaga kualitas serta kuantitas, baik itu terkait dengan harga ataupun menyangkut dengan volume produk yang kita punya.

- Menciptakan Ciri Khas Pembeda

Bisnis kuliner di era New Normal ini tetap memiliki peluang karena ia merupakan kebutuhan pokok dan tak bisa ditinggalkan banyak orang. Bagaimana jadinya jika orang tak mengkonsumsi kuliner? Tentu akan mati, bukan? Dari tingginya peluang itu, namun juga harus dipikirkan bahwa tak sedikit pula pesaing yang hadir dalam bisnis kuliner tersebut.

Ketika kita juga mengingat sekaligus memperhatikan perihal para pesaing pelaku bisnis kuliner di era New Normal ini, maka kitapun harus berpikir kreatif, yaitu dengan selalu inovatif dalam menyediakan ragam pilihan, baik mulai dari menu yang unik hingga yang belum pernah ada dipasaran. Selain itu, selalu berusaha mencari dan menemukan ciri khas bisnis kuliner yang kita jalani. Ciri khas kita itulah yang harus juga kita unggulkan sebagai bagian dari pembeda dibanding dengan pelaku bisnis serupa lainnya.

- Selalu Kreatif dan Inovatif

Usaha dan ataupun bisnis di dunia kuliner akan terus berkembang, begitu juga dengan selera masyarakat akan kuliner itu sendiri. Mengamati tentang hal itu, maka kembali lagi ke ‘ciri khas pembeda’ pada point di atas, bahwa kita harus selalu melakukan inovasi dan mengembangkan kreatifitas dalam bisnis kuliner yang dijalankan, dengan begitu bisnis kuliner yang kita lakukan akan tetap bergairah, yang selanjutnya bakal membuat pelanggan tidak merasa bosan dan lebih dari itu, kitapun akan selalu memiliki peluang dalam mendapatkan konsumen baru.

Kemampuan dalam melakukan inovasi dalam bisnis kuliner di era New Normal ini bakal sangat membantu kita untuk tetap bertahan dan lebih mudah mencapai kesuksesan. Karena itu, selalu bikin rencana dan tetap selali inovatif.

Adapun berbagai manfaat yang bisa disebutkan, antara lain hemat, ideide/gagasan segar, tenaga terampil, fleksibel, dan pelayanan. Pertama, hemat. Perusahaan yang menyewa freelancer memiliki keuntungan finansial karena dapat menyewa freelancer berdasarkan proyek dalam jangka waktu terbatas. Perusahaan cukup membayar freelancer berdasarkan proyek dan tak perlu membayar beragam biaya tunjangan seperti yang diterima pegawai full time. Kedua, ide-ide segar. Freelancer biasanya cenderung lebih bebas memberi masukan dan ide yang lebih objektif terhadap perusahaan yang menyewa jasanya, tanpa merasa takut terhadap struktur hierarki atau kebutuhan karir jangka panjang. Ketiga, tenaga terampil. Hanya freelancer yang memiliki pengetahuan luas yang akan unggul dalam persaingan. Dalam hal ini, freelancer cenderung dipaksa mematangkan pengalamannya dalam berbagai kesempatan. Karena ia tidak punya ikatan pada suatu pekerjaan dan struktur, freelancer lebih memiliki peluang untuk berkembang dibandingkan dengan pegawai full time yang terikat pada perusahaan atau jabatan. Selain itu, pengalaman freelancer yang pernah bekerja pada beragam perusahaan/klien merupakan kelebihan yang tersendiri dibanding dengan pegawai full time. Keempat, fleksibel. Seorang freelancer lebih fleksibel secara waktu; kapan saja seorang freelancer diminta membantu proyek atau memberi masukan, ia akan berupaya guna memenuhi permintaan kliennya. Freelancer tidak terikat jam kerja sebagaimana pekerja disektor formal. Pada umumnya, mereka selalu siap apabila klien membutuhkan bantuannya. Kelima, pelayanan. Freelancer yang baik senantiasa menjaga reputasinya, demi menjaga kepercayaan dari kliennya. Mereka berusaha disiplin pada deadline (tenggat waktu pekerjaan). Freelancer yang bergerak pada bidang desain, rancang bangun, agen penjualan, biasanya akan bekerja keras supaya bisa memenuhi target dan kualitas layanan atau standar hasil pekerjaan. Mereka tidak ingin reputasinya tercoreng dan tidak dipercaya lagi.

### **III. Kesimpulan**

Pilihan untuk bekerja freelance akhir-akhir ini mengalami tren peningkatan yang signifikan. Apalagi di era pandemi saat ini banyak PHK dan orang-orang yang kehilangan pekerjaan sehingga mau tidak mau orang memilih berbisnis sendiri (Freelance). Adapun di sisi lain bagi perusahaan, penggunaan tenaga kerja lepas pun bisa memberikan banyak manfaat, antara lain bisa memaksimalkan produktivitas karyawan dan perusahaan, efisiensi biaya rekrutmen, menambah ide atau gagasan baru dari sudut pandang yang berbeda, serta bisa meraih fleksibilitas waktu. Dengan adanya melihat perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin pesat, kehadiran para pekerja lepas (freelancer) sejatinya dapat dimanfaatkan oleh perusahaan yang memerlukan tenaga kerja dengan keahlian/keterampilan khusus yang tidak bisa dipenuhi oleh pegawai full time. Pastinya kehadiran freelance saat ini menjadi sebuah peluang bisnis pada umumnya dan perusahaan/wirausahawan untuk memenuhi tenaga kerja yang memiliki keahlian maupun berketerampilan khusus.

### **Daftar Pustaka**

Rasjid, Fadjar Efendy. (2014). Manfaat Internet untuk Dunia Bisnis. Diakses dari:  
[http://www.ubaya.ac.id/2014/content/articl es\\_detail/28/Manfaat-Internet-untukDunia-Bisnis.html](http://www.ubaya.ac.id/2014/content/articl es_detail/28/Manfaat-Internet-untukDunia-Bisnis.html)

Steyerl, Hito. (Januari 2013). Freedom from Everything: Freelancers and Mercenaries. Diakses dari:  
<http://www.eflux.com/journal/41/60229/freedom-fromeverything-freelancers-and-mercenaries/>

Winastiti, Agnes. (2016) Generasi Millennial dan Karakteristiknya. Diakses dari:  
<https://student.cnnindonesia.com/edukasi/20160823145217-445-153268/generasimillennial-dan-karakteristiknya/>

<https://tirto.id/pekerja-freelancemillennial-indonesia-didominasi-pria-cnVL>

<https://media.neliti.com/media/publications/267958-pekerja-lepas-freelancer-dalam-dunia-bis-69ded095.pdf>

Siha, S. M., & Monroe, R. W. (2006). Telecommuting's past and future: a literature review and research agenda. *Business Process Management Journal*, 12(4), 455–482.  
<http://doi.orG/10.1108/14637150610678078>

## Results

