

## **LOW TOUCH ECONOMY DAN KESIAPAN BISNIS BERADAPTASI**

Frangky Selamat

*Editor: Eko Harry Susanto*

Pandemi Covid-19 telah menghantam perekonomian dunia. Berbagai sektor usaha dari skala mikro hingga besar merasakan dampak negatif yang luar biasa. Tak sedikit sektor usaha yang kolaps bahkan tutup. Pertumbuhan ekonomi melambat bahkan minus. Dunia memasuki resesi ekonomi.

Bagi sebagian sektor usaha terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, mereka mencoba bertahan. Ketika cara konvensional tidak lagi dapat diterapkan, sejumlah terobosan dilakukan hingga memunculkan istilah “ekonomi tinggal di rumah” (*economy of staying at home*), yang merupakan usaha yang dilakukan dari rumah dengan mengandalkan perangkat digital dan jaringan internet yang memadai. Pandemi telah memaksa orang untuk menerapkan standar kesehatan baru yang meminimalkan interaksi langsung dengan orang lain. Bisnis harus berubah. Demikian juga produk yang ditawarkan.

### ***Low touch economy***

Sesungguhnya terminologi “ekonomi tinggal di rumah” bukanlah sesuatu yang baru. Sejak dulu telah dikenal istilah home-based business. Bisnis yang berbasis dan dilakukan di rumah. Kurang lebihnya sama dengan home-based business. Jika dikaitkan dengan situasi seperti sekarang adalah bagian dari upaya entitas bisnis bertahan di tengah pandemi, sekaligus mencoba menggerakkan perekonomian nasional dari rumah.

Ekonomi tinggal di rumah adalah bagian dari “*low touch economy*” atau “ekonomi sentuhan rendah”. Sebuah istilah baru akibat merebaknya pandemi Covid-19. Ini ditandai dengan interaksi minimal sentuhan, langkah-langkah kesehatan dan keselamatan (atau akrab di masyarakat sekarang sebagai protokol kesehatan), perilaku manusia yang baru dan pergeseran industri secara permanen (Ridder & Mey, 2020).

Di tengah situasi yang tidak menentu, upaya melawan krisis dan antisipasi krisis di masa depan mengakibatkan: pertama, pergeseran perilaku (*behavior shifts*) yaitu orang mengubah cara berinteraksi satu sama lain. Relasi dengan mitra bisnis pun berubah. Selanjutnya adalah timbulnya dorongan akan kebutuhan baru konsumen, yang mempercepat adopsi produk baru.

Kedua, krisis kesehatan telah mempercepat disrupsi ekonomi (*economic disruption*), sebagai upaya memitigasi dampak krisis pada tingkat mikro dan makro. Pegawai dan konsumen, baru berpartisipasi di dalam kegiatan ekonomi ketika merasa aman. Krisis ekonomi juga menekan anggaran keluarga. Mulai berhemat mengonsumsi produk yang sesuai kebutuhan mendesak, dan primer, daripada sekadar untuk senang-senang.

Para ahli meyakini bahwa pemulihan ekonomi akan berjalan satu hingga dua tahun ke depan sejak virus Covid-19 merebak pada Januari 2020. Kini kita berada pada kuartal keempat dan belum ada tanda-tanda penyebaran virus terkendali, malah di beberapa negara terjadi gelombang kedua atau bahkan ketiga.

Sampai dengan akhir tahun 2020, pandemi terus berlanjut dengan korban yang kian bertambah. Ketika pada kuartal kesatu 2021, vaksin virus diharapkan mulai diproduksi massal dan didistribusikan. Kondisi diperkirakan mulai stabil dan bergerak ke arah normal dengan adaptasi kebiasaan baru yang terus dipertahankan.

Sembari terus menghadapi tantangan di masa pandemi, bisnis pun harus terus berjalan dengan mengadopsi *low touch economy*.

### ***Kesiapan low touch economy***

Ridder & Mey (2020) menawarkan daftar delapan pertanyaan untuk mengenali apakah bisnis yang sedang dijalankan telah siap menerapkan *low touch economy*. Setiap pertanyaan dapat diberikan nilai 1, 2, 3, 4, dan 5, sesuai kondisi yang dihadapi. Nilai 1 artinya tidak diterapkan sama sekali, dan nilai 5 artinya diaplikasikan di setiap situasi ketika menjalankan bisnis. Nilai 3 merujuk bahwa bisnis menerapkan secara moderat.

Berikut ini adalah delapan pertanyaan yang dimaksud: (1) Apakah kontak fisik antara pegawai dan/atau klien diperlukan untuk menjalankan bisnis?, (2) Klien dan/atau pegawai perlu untuk berbagi peralatan atau objek yang sama? (3) Klien atau pegawai berbagi ruang dalam ruangan (*indoor space*) yang sama?, (4) Pegawai bekerja di dalam kelompok secara erat untuk menjalankan bisnis?.

Selanjutnya yang ke (5) Klien di dalam kelompok-kelompok, untuk menikmati produk atau jasa anda?, (6) Pegawai atau klien anda perlu melakukan perjalanan (lokal vs internasional)?, (7) Model bisnis anda bergantung pada rantai pasokan lokal atau internasional?, dan (8) Volatilitas permintaan dari model bisnis anda berhubungan erat dengan krisis kesehatan?

Jika hasilnya menunjukkan nilai 1 atau 2 pada semua bagian, berarti organisasi bisnis dapat beradaptasi dengan sedikit “gebrakan” agar siap menerapkan *low touch economy*. Sedangkan Nilai 3, 4 atau 5 merefleksikan tantangan signifikan untuk tumbuh pada *low touch economy*. Semakin rendah nilai, maka bisnis semakin siap untuk bertahan di era *low touch economy*. Jika nilai total di atas 25, model bisnis harus didesain ulang agar berperan dalam era *low touch economy*.

Penerapan *low touch economy* semestinya menjadi keniscayaan yang berlanjut sekalipun pandemi telah teratasi. Pemulihan ekonomi selayaknya digerakkan oleh adopsi *low touch economy*. Sudah siapkah kita?

\*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara