

## **Analisis Strategi Mengembangkan Digital Freelance di Tengah Era Pandemi Covid-19 menggunakan Metode Analisis SWOT**

**Nurul Widiawati Retno Setiawan<sup>1</sup>, Apit Priatna<sup>2\*</sup>, Dudi Awalludin<sup>3</sup>**

Program Studi Sistem Informasi, STMIK ROSMA, Karawang, Indonesia

[nurul.setiawan@mhs.rosma.ac.id](mailto:nurul.setiawan@mhs.rosma.ac.id), [apit.priatna@dosen.rosma.ac.id](mailto:apit.priatna@dosen.rosma.ac.id)\*, [dudi@rosma.ac.id](mailto:dudi@rosma.ac.id)

### **ABSTRAK**

Seiring dengan perkembangan internet membuat segalanya menjadi lebih efisien. Salah satunya dalam hal mencari pekerjaan. Berkembangnya teknologi juga berkembang Corona virus yang pada Maret 2020 silam membuat Indonesia lumpuh diberbagai sektor, salah satunya perekonomian yang membuat banyaknya warga kehilangan pekerjaan. Hal ini menimbulkan banyak masalah baru dan juga terobosan baru, salah satunya digital freelance. Digital freelance sejak dahulu sudah ada yang menerapkannya, dikarenakan adanya pandemi Covid-19 mendorong orang-orang untuk mencari pendapatan lain dengan tetap mematuhi protokol kesehatan, banyaknya pelaku baru dalam dunia digital freelance juga menambah kesulitan dan persaingan baru. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis masalah-masalah dan pemecahan masalah dalam bentuk strategi mengembangkan untuk mereka yang ingin atau sudah terjun dalam dunia digital freelance. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis *SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threat)*. Hasil penelitian ini adalah berupa strategi-strategi yang dapat diterapkan dalam dunia digital freelance selama atau sesudah pandemi *Covid-19* atau situasi sejenis yang telah dirumuskan menggunakan matriks *SWOT*.

**Kata kunci:** *Digital Freelance, Covid-19, SWOT, Strategi*

### **ABSTRACT**

*Along with the development of the internet makes everything more efficient. One of them is in terms of finding a job. The development of technology has also developed the Corona virus which in March 2020 made Indonesia paralyzed in various sectors, one of which was the economy which made many people lose their jobs. This raises many new problems and also new breakthroughs, one of which is digital freelance. Digital freelancers have been implementing it for a long time, due to the Covid-19 pandemic encouraging people to look for other income while still adhering to health protocols, the many new players in the digital freelance world also add difficulties and new competition. This study aims to analyze problems and solve problems in the form of developing strategies for those who want or have entered*

*the digital freelance world. The method used in this research is the SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threat) analysis method. The results of this study are in the form of strategies that can be applied in the digital freelance world during or after the Covid-19 pandemic or similar situations that have been formulated using the SWOT matrix.*

**Key words:** *Digital Freelance, Covid-19, SWOT, Strategy*

## **Pendahuluan**

Perkembangan teknologi informasi kian maju setiap waktunya. Segala sesuatunya sudah mulai hijrah pada digitalisasi berkat adanya jaringan *internet* yang memudahkan kita untuk melakukan komunikasi atau pun melakukan pertukaran data. Internet adalah suatu jaringan komunikasi yang memiliki fungsi untuk menghubungkan antara satu media elektronik dengan media elektronik yang lain dengan cepat dan tepat (Maharani, Helmiah, and Rahmadani 2021). Internet atau Interconnected Network merupakan suatu jaringan komunikasi global yang menghubungkan satu komputer dan komputer lain di seluruh dunia. Banyak sekali kegunaan dari internet dalam melakukan pekerjaan seperti mengirim e-mail, berjualan online, berkomunikasi, dan masih banyak lagi manfaat Internet yang dapat membantu memudahkan keberlangsungan hidup (Ahmadi 2020).

Berkembangnya teknologi juga berkembang *Corona virus* yang pada Maret 2020 silam membuat Indonesia lumpuh diberbagai sektor, salah satunya perekonomian yang membuat banyaknya warga kehilangan pekerjaan (Karundeng, Kapantow, and Katiandagho 2021). Hal ini menimbulkan banyak masalah baru dan juga terobosan baru, salah satunya *digital freelance*. *Digital freelance* sejak dahulu sudah ada yang menerapkannya, dikarenakan adanya pandemi *Covid-19* mendorong orang-orang untuk mencari pendapatan lain dengan tetap mematuhi protokol kesehatan, banyaknya pelaku baru dalam dunia *digital freelance* juga menambah kesulitan dan persaingan baru. Dalam kasus ini mendorong penulis untuk mengeksplorasi lebih jauh strategi apa yang digunakan oleh *digital freelancer* dalam mengembangkan usahanya ditengah pandemi *Covid-19* dengan menggunakan pendekatan kualitatif menurut Creswell (Raco 2018). Penelitian difokuskan pada strategi mengembangkan *digital freelance* di era pandemi menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan analisis *SWOT*, dengan tujuan memberi gambaran untuk pembaca agar berpikir kreatif dalam mencari peluang pekerjaan sampingan, membantu pembaca dalam memulai pekerjaan sebagai *digital freelancer* dan memberikan pandangan keuntungan dan kerugian pada pembaca dalam dunia *digital freelance*. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu para *digital freelancer* atau pun calon *digital freelancer* dalam mengembangkan diri dalam dunia *digital freelance* dan

dalam menghadapi persaingan ketat di dunia digital freelance baik selama pandemi atau pun masa dimana pandemi telah selesai.

### **Materi dan Metode**

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan instrumen penelitian berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Penggunaan penelitian kualitatif dimaksudkan untuk menggambarkan dan mengetahui strategi mengembangkan keuntungan, kelemahan, peluang, metode, informasi bagi individu-individu yang menjalankan usaha dalam digital freelance di tengah pandemi Covid-19. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis berbagai faktor dalam mengembangkan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) sekaligus meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*)(Hendrawan 2021). Matriks SWOT merupakan alat untuk mengatur faktor-faktor strategis dalam suatu organisasi yang dapat menjelaskan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi suatu perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan(Kriswanto Remetwa, Ardianto, and Sisharini 2018)(Yesikasari and Aswad 2022). Matriks SWOT digunakan untuk mengukur faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat dengan jelas menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal dimiliki(Setiyani, Risnawati, and Tjandra 2022). Perumusan matriks SWOT dihasilkan empat alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh pelaku *digital freelance* selama pandemi Covid-19 at maupun *developer* yang ingin membangun ataupun mengembangkan *platformnya*.

### **Hasil dan Pembahasan**

1. Analisis SWOT pada kegiatan *digital freelance* adalah :
  - a. Kekuatan (*strength*) yaitu jam kerja yang fleksibel, promosi dengan media sosial (pemanfaatan internet dengan baik) dan Siapa saja dapat menjadi *digital freelancer* dan memiliki keahlian lain yang menunjang kegiatan *digital freelance*.
  - b. Kelemahan (*weakness*) yaitu perlu memperhatikan konten yang *diposting*, membutuhkan pihak ketiga untuk membantu promosi, harus meningkatkan kualitas produk karena banyak pesaing dan sistem sulit dipahami untuk pemula.
  - c. Peluang (*Opportunity*) yang berisi pemanfaatan fitur pada *platform*, *platform* tersedia statistika data untuk mengetahui pasar berdasarkan ketertarikan konsumen dan penghasilan yang fleksibel sesuai dengan penjualan.

d. Ancaman (*Threat*) yaitu kebanyakan *freelance* itu memiliki lebih dari satu pekerjaan, harus sering memperbaharui produk agar dapat konsumen dan produk harus bisa menarik pembeli.

2. Strategi mengembangkan *digital freelance* di tengah era pandemi *covid-19* yang dapat digunakan dan diutamakan adalah dengan mengetahui keahlian diri yang memiliki peluang lebih dalam bersaing di dunia *digital freelance* disaat pandemi atau situasi sejenis yang menyulitkan berbagai pihak, mempelajari bagaimana proses dari *digital freelance*, rajin dan konsisten membagikan atau mengunggah karya sebagai bentuk promosi dan *personal branding*, hal ini juga bisa menjadi salah satu bentuk pemilihan *niche* yang tepat, dan yang terakhir selalu melihat peluang dari dunia *digital freelance* dikarenakan dalam industri kreatif banyak sekali orang-orang berpikir kreatif baik itu membuat pasar sendiri atau memanfaatkan sesuatu yang sedang viral sebagai bentuk strategi mengembangkan usaha *digital freelance*.

<p><i>Strength Weakness</i></p>	<p><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jam kerja yang fleksibel</li> <li>• Promosi dengan media sosial (pemanfaatan <i>internet</i> dengan baik)</li> <li>• Siapa saja dapat menjadi <i>digital freelancer</i> dan memiliki keahlian lain yang menunjang kegiatan <i>digital freelance</i>.</li> </ul>	<p><b>W</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perlu memperhatikan konten yang di <i>posting</i></li> <li>• Membutuhkan <i>tool</i> untuk membantu promosi produk</li> <li>• Harus meningkatkan kualitas produk karena banyak pesaing</li> <li>• Sistem yang sulit dipahami untuk pemula</li> </ul>
<p><i>Opportunity Threat</i></p> <p><b>O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemanfaatan fitur pada <i>platform</i></li> <li>• <i>Platform</i> tersedia statistika data untuk mengetahui pasar berdasarkan ketertarikan konsumen</li> <li>• Penghasilan yang fleksibel sesuai dengan penjualan</li> </ul>	<p><b>SO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Platform</i> tersedia <i>mobile app</i> untuk bisa melakukan komunikasi pada penjual dimana saja</li> <li>• Selain memanfaatkan data statistik <i>platform</i> juga menggunakan data statistik media sosial</li> <li>• <i>Platform</i> bisa memberikan pengalaman atau kesempatan kepada pemula untuk mencoba menjual produk mereka</li> </ul>	<p><b>WO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tersedia <i>tool</i> promosi ke media sosial otomatis ketika <i>posting</i> produk baru</li> <li>• <i>Tool</i> promosi pada <i>platform</i> tersedia data statistik kepada pengguna</li> <li>• Kualitas produk berdasarkan <i>rating</i> pembeli</li> <li>• Terdapat halaman panduan pengguna</li> </ul>
<p><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kebanyakan <i>freelance</i> itu memiliki</li> </ul>	<p><b>ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemesanan berdasarkan batas waktu yang disepakati pengguna dan</li> </ul>	<p><b>WT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konten yang di <i>posting</i> harus diperhatikan sebelum di <i>posting</i> ke</li> </ul>

<p>lebih dari satu pekerjaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Harus sering memperbaharui produk agar dapat konsumen</li> <li>• Produk harus bisa menarik pembeli</li> </ul>	<p>pembeli</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promosi produk ke media sosial</li> <li>• Keahlian dapat berbeda-beda dengan pengguna lain</li> </ul>	<p>media sosial</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Tool platform</i> mempromosikan <i>posting</i> baru ke media sosial dapat ditandai media sosial sebagai <i>spam</i></li> <li>• Harga dapat ditentukan sesuka hati oleh pengguna mengakibatkan pembeli lebih memilih yang termurah dan kurang berkualitas</li> <li>• Pengguna tidak ada waktu untuk membaca semua panduan pengguna</li> </ul>
---	---	--

3. Strategi mengembangkan *digital freelance* berdasarkan matriks *SWOT* yang dapat jadi bahan pertimbangan *digital freelancer* dan pengembang *platform* adalah sebagai berikut :
- SO (Strength Opportunity): platform* tersedia *mobile app* untuk bisa melakukan komunikasi pada penjual dimana saja, selain memanfaatkan data statistik *platform* juga menggunakan data statistik media sosial dan *platform* bisa memberikan pengalaman atau kesempatan kepada pemula untuk mencoba menjual produk mereka.
  - ST (Strength Threat) :* pemesanan berdasarkan batas waktu yang disepakati pengguna dan pembeli, promosi produk ke media sosial dan keahlian dapat berbeda-beda dengan pengguna lain
  - WO (Weakness Opportunity) :* tersedia *tool* promosi ke media sosial otomatis ketika *posting* produk baru, *tool* promosi pada *platform* tersedia data statistik kepada pengguna, kualitas produk berdasarkan *rating* pembeli dan terdapat halaman panduan pengguna
  - WT (Weakness Threat) :* konten yang *diposting* harus diperhatikan sebelum *diposting* ke media sosial, *tool platform* mempromosikan *posting* baru ke media sosial dapat ditandai media sosial sebagai *spam*, harga dapat ditentukan sesuka hati oleh pengguna mengakibatkan pembeli lebih memilih yang termurah dan kurang berkualitas dan pengguna tidak ada waktu untuk membaca semua panduan pengguna.

### Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi apa yang dapat mengembangkan usaha dalam digital freelance selama masa pandemi, bagaimana mereka melalui kesulitan mencari uang secara online selama pandemi Covid-19, apakah strategi itu dapat terus berguna untuk seterusnya bahkan setelah pandemi usai. Hal ini berguna untuk pembelajaran dan membantu siapapun dalam menghadapi situasi sulit saat ini dan juga bisa menjadi kiat

sukses mencari pekerjaan secara online atau pun mengembangkan usaha virtual seperti studio kreatif virtual yang berfokuskan dalam dunia IT yang juga dapat membantu pemerintah menekan angka kasus Covid-19. Strategi mengembangkan digital freelance di tengah era pandemi covid-19 yang bisa digunakan dan diprioritaskan adalah dengan mengetahui skill sendiri yang lebih berpeluang untuk bersaing di dunia digital freelance di masa pandemi covid-19 atau situasi serupa yang membuat sulit bagi berbagai pihak, belajar bagaimana mengolah dari digital freelance, rajin dan konsisten dalam berbagi atau mengunggah karya sebagai bentuk promosi dan personal branding, di industri kreatif banyak sekali orang-orang kreatif, entah itu menciptakan pasar sendiri atau mengambil keuntungan dari sesuatu yang sedang viral sebagai strategi untuk mengembangkan bisnis freelance digital.

### Daftar Pustaka

- Ahmadi, Mubarak. 2020. "Dampak Perkembangan New Media Pada Pola Komunikasi Masyarakat." *Alamtara: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 4(1): 26–37. <http://ejournal.iai-tabah.ac.id/index.php/alamtaraok/article/view/499>.
- Hendrawan, Henky. 2021. "Analisa SWOT Dan STP (Segmentasi, Tertarget, Posisi) Terhadap Strategi Pemasaran Digital Pada Usaha Mikro – Bunda Culinary." *Jkbm (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)* 7(2): 127–38.
- Karundeng, Rivaldy Angelo, Gene Henfried Meyer Kapantow, and Theodora M. Katiandagho. 2021. "Pendapatan Pedagang Pada Masa Pandemi Covid- 19 Di Pasar Tanawangko Desa Borgo Kabupaten Minahasa." *Agri-Sosioekonomi* 17(2): 373.
- Kriswanto Remetwa, Michael Gerrits, Yusaq Tomo Ardianto, and Nanik Sisharini. 2018. "Analisis Strategi Dan Sistem Informasi Manajemen Dengan Menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT) Pada Kantor Pos Malang 65100." *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan* 2(1): 38–45.
- Maharani, Dewi, Fauriatun Helmiah, and Nurul Rahmadani. 2021. "Manfaat Menggunakan Internet Dan Website Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Informatika* 1(1): 1–7.
- Raco, Jozef. 2018. "Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya."
- Setiyani, Lila, Risnawati, and Evelyn Tjandra. 2022. "Application of Business Model Canvas at Thirty- One Collection Boutique." *International Journal Education and Computer Studies (IJECS)* 2 2(May): 14–18.
- Yesikasari, Lapisna Dhiyah, and Muhammad Aswad. 2022. "Strategi Pemasaran UMKM Peternakan Ayam Petelur Kabupaten Tulungagung Dengan Pendekatan Analisis SWOT." 1(3): 225–39.