

berjalan. Sebab, institusi besar di negara ini masih berjalan dengan baik, seperti Bank Indonesia dan OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Bank juga tidak ada yang kolaps, juga ada upaya penyelamatan dunia usaha. Jika masalah kesehatan ini cepat berakhir, masalah ekonomi akan segera teratasi. Saya yakin tahun 2022 kondisi ekonomi kita akan normal kembali karena sudah terbiasa.

Walau *spending* kurang, kalau kita lihat di jalan, beda sekali dengan kondisi krisis pada Mei 1998. Jadi, kondisi pembatasan gerak saat ini merupakan penyesuaian. Masyarakat akan terbiasa dan menerapkan kondisi aman dan disiplin demi mencegah penularan. Asalkan disiplin menjaga diri agar tidak

kena virus ini dan kita harus hidup dengannya, pada akhirnya ekonomi tetap berjalan.

Memang banyak perusahaan yang terdampak besar, seperti perusahaan di industri pariwisata, hotel, dan penerbangan. Akan tetapi, di sisi lain, ada banyak industri yang diuntungkan, seperti *e-commerce*, farmasi, kimia, dan logistik. Saya kira yang kolaps tidak banyak. Lihat di bursa, perusahaan yang sudah *go public*, tidak ada yang tutup akibat pandemi. Untuk yang *food & beverage*, memang benar banyak yang tutup. Namun, setelah pembatasan sosial berskala besar dilonggarkan, banyak juga yang mulai membuka kembali.

Bagi pelaku usaha, langkah yang harus diperhatikan dalam menghadapi kondisi krisis, yang

utama adalah menjaga *cash*. Jadi, ada dua langkah, yaitu jangka panjang dan pendek. Untuk jangka pendek, yang terpenting menjaga ketersediaan *cash* untuk membayar pegawai. Itu juga bisa dilakukan melalui negosiasi dengan pihak bank, jika terkait pembayaran bunga utang. Kalau kesulitan *cash flow*, kita bisa minta relaksasi ke bank. Intinya, pengusaha harus melakukan penghematan, memastikan *cash* cukup, terutama untuk membayar pegawai dan bunga bank. Ini strategi jangka pendek.

Untuk jangka panjang, kita harus memperhatikan model bisnisnya untuk dikaji ulang. Apa yang dulu jalan, belum tentu bisa berjalan sekarang. Dulu ada ponsel Nokia, sekarang sudah tidak ada. Harus dilakukan analisis pada setiap bisnis. Harus bisa beradaptasi, jangan sampai seperti Nokia. Beradaptasi dengan kondisi yang sudah berubah akibat pandemi ini. Misalnya, dengan kondisi masyarakat yang terbatas geraknya, pemanfaatan *artificial intelligence* (AI), digitalisasi, dan *big data* harus sudah mulai diperhatikan. Kalau krisis tahun 1998 yang saya kira sepuluh kali lebih berat dibandingkan sekarang saja bisa kita lewati, mestinya krisis sekarang bisa kita lewati juga.

Krisis ini mengajarkan bahwa dalam bisnis kita tidak bisa terlalu agresif. Jangan berutang terlalu banyak. Jadi, dalam menghadapi krisis, pelaku bisnis harus bisa mengendalikan diri. Ekspansi tidak boleh terlalu berlebihan, ada batasnya, meminjam uang secukupnya, dan jangan serakah. Kemudian, beradaptasi dengan teknologi baru. Ini hal yang penting. Untuk mereka yang kini merasakan kondisi diuntungkan akibat pandemi, biasanya dalam bisnis yang sedang naik daun, masuk pemain-pemain baru, sehingga makin banyak pesaing. Ini tidak mudah.

## JURUS MENGHADAPI KRISIS

Jangka pendek: menjaga ketersediaan *cash* untuk membayar pegawai dan bunga bank.

Jangka panjang: memperhatikan model bisnis untuk dikaji ulang.



Nilai-nilai yang selalu saya pegang dalam memimpin bisnis sehingga bisa melewati masa-masa sulit dengan baik adalah kejujuran dan amanah. Kedua nilai inilah yang selalu menyelamatkan perusahaan saya. Dan, yang juga penting, harus didukung orang-orang terbaik, carilah *support team* terbaik. Ini sangat membantu dalam menghadapi kondisi yang sulit.

Dalam kondisi pandemi, perusahaan mestinya juga harus lebih memperhatikan masyarakat yang terdampak. Untuk Grup Triputra, *social initiative* dilakukan bukan semata karena adanya pandemi. Bahkan, pada 2019 pernah dinobatkan *Forbes* sebagai perusahaan paling dermawan nomor dua di Asia.

Bagi para pelaku bisnis, dan *next-gen* (generasi penerus bisnis keluarga), pesan saya adalah harus jaga kejujuran dalam kondisi apa pun, bahkan di saat krisis. Itu semua akan berpengaruh pada reputasi, kita harus bisa menjaga reputasi. Nilai-nilai baik harus tetap dijaga. Hidup itu *marathon*, bukan *sprint*. Jadi, kalau melihat ada bisnis atau industri yang sedang naik daun, jangan ikut-ikutan semata. Jangan asal tubruk. \$

Nilai-nilai yang selalu saya pegang dalam memimpin bisnis sehingga bisa melewati masa-masa sulit dengan baik adalah kejujuran dan amanah. Kedua nilai inilah yang selalu menyelamatkan perusahaan saya.

**T.P. RACHMAT**  
PENDIRI GRUP TRIPUTRA