



## **Simak Tips Sukses Bangun Bisnis yang Autopilot, Bentuk SDM Berkualitas dan Adaptif Bagi Pelaku UKM di Program Aksilerasi III**

**Jakarta, 6 Oktober 2021** – Memiliki bisnis yang dapat berjalan sendiri dan berkelanjutan atau biasa disebut dengan istilah “autopilot” merupakan impian bagi para pelaku bisnis, khususnya pelaku UMKM yang baru terbentuk. Sederhananya, bisnis yang sudah auto pilot adalah bisnis yang dapat berjalan secara berkelanjutan tanpa kehadiran *owner* untuk mengawasi secara langsung di kantor. Namun, di masa pandemi ini impian tersebut seakan menjadi sulit dicapai dikarenakan para pengusaha menghadapi beberapa tantangan baru terkait penyesuaian fleksibilitas karyawan, seperti waktu dan tempat bekerja.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh EY 2021 Work Reimagined Employee Survey, sebanyak 6 dari 10 karyawan di Asia Tenggara akan mengajukan pengunduran diri jika mereka tetap dipaksa untuk bekerja dari kantor dan tidak diberikan fleksibilitas dalam bekerja. Tentu hal ini perlu menjadi perhatian lebih bagi para pengusaha untuk tetap menjaga agar bisnis dapat berjalan secara menguntungkan dengan tetap memperhatikan kualitas kesehatan karyawannya di masa pandemi.

Dalam Program Aksilerasi III Ninja Xpress, Nadia Nadjani selaku *owner* Nadjani salah satu brand fashion yang sudah auto pilot mengungkapkan bahwa, “Karyawan menjadi aspek yang paling penting dalam mewujudkan bisnis yang auto pilot. Bahkan, karyawan menjadi roda penggerak bisnis yang penting agar profit tetap terjaga. Maka dari itu, sudah seharusnya bagi para pelaku UKM untuk lebih memperhatikan kebutuhan karyawannya agar tetap produktif selama pandemi”. Berikut 2 (dua) tips dari Nadia agar karyawan menjadi adaptif dalam bekerja di masa pandemi:

### **1. Membangun pola komunikasi yang sehat**

Kemampuan berkomunikasi secara efektif sudah menjadi kebutuhan esensial bagi para *owner* bisnis. Para *owner* harus menerapkan komunikasi dua arah dengan karyawan ketika terjadi masalah agar menghasilkan win-win solution.

### **2. Memperhatikan standar kualitas kebutuhan karyawan**

Tidak dapat dipungkiri, para karyawan bekerja agar dapat memenuhi kebutuhan dasar mereka. Selain memenuhi kebutuhan dasar karyawan, para *owner* diharapkan menyediakan fasilitas bagi para karyawan untuk dapat meningkatkan kompetensi diri seperti melalui berbagai macam pelatihan.

### **3. Pentingnya standar operasional**



Standar atau sistem operasional menjadi salah satu faktor yang harus diperhatikan pelaku UKM. SOP yang jelas berlaku di berbagai divisi baik admin, keuangan, produksi, *design*, dan lain-lain. Sebab, SOP akan membawa karyawan untuk dapat lebih mudah bekerja dengan sistem yang sudah ditentukan sebelumnya. Dari SOP yang sudah jelas ini membuat Owner tidak harus memperhatikan setiap hari karyawan yang ada di kantor.

#### **4. Tanamkan kepercayaan pada karyawan**

Percaya pada karyawan menjadi salah satu kunci agar karyawan memiliki rasa memiliki terhadap brand. Dari sikap percaya owner yang diberikan kepada karyawan akan menimbulkan sikap positif dari karyawan. Lebih jauh, rasa memiliki tersebut akan membuat jiwa karyawan merasa selalu ada di brand.

4 (empat) tips tersebut disampaikan oleh Nadia Nadjani pada program Aksilerasi III yang diadakan oleh Ninja Xpress. Turut hadir juga Ethika selaku Head of Sales Jobstreet yang menegaskan pentingnya penerapan sistem yang efektif dalam proses rekrutmen karyawan. Dengan menggunakan fitur filter kandidat hingga 10 kategori, para pengusaha dapat mencari kandidat yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan perusahaan melalui Jobstreet, seperti tingkat pendidikan kandidat dan pengalaman kerja. Dalam mencari kandidat karyawan yang memiliki skill set khusus, selain dengan mengiklankan lowongan kerja, perusahaan juga dapat menggunakan layanan talent search untuk mencari sendiri kandidat melalui database Jobstreet yang sudah mencapai 11,6 juta profil pada tahun 2021.

“Berkaca pada laporan Suara UKM Negeri, Masalah SDM kerap kali dirasakan, seperti keterlambatan produksi barang paling banyak dirasakan oleh pelaku UKM yang memiliki merek (32%), sedangkan kesulitan beradaptasi dari offline ke online lebih banyak dihadapi oleh reseller (36%), sengaja kami hadirkan topik dan narasumber yang tepat guna menyentuh lebih banyak pelaku UKM untuk segera menerapkan tips yang sangat berguna dalam meningkatkan skala bisnis,” ujar **Andi Djoewarsa selaku CMO dari Ninja Xpress.**

Dalam program Aksilerasi III yang bertemakan "Capai Omzet Milyaran dari Rumah Melalui Akses Jaringan Bisnis oleh Ninja Xpress", selain berfokus dalam memberikan akses jaringan bisnis untuk meningkatkan skala bisnis, program Aksilerasi III ini juga menghadirkan kisah sukses para pelaku UKM agar dapat menginspirasi masyarakat yang baru saja merintis UKM.

Salah satunya adalah Nadia Nadjani selaku owner brand fashion Nadjani yang awalnya mengerjakan seluruh operasional bisnis hanya berdua dengan suami, kini Nadia sudah memiliki banyak karyawan yang dapat bekerja sesuai dengan standar operasional tanpa keterlibatan Nadia secara langsung.

“Menjadi komitmen Ninja Xpress kedepan, melalui program Aksilerasi III akan terus menghadirkan para pelaku UKM untuk membagikan kisah sukses mereka



agar dapat menginspirasi pelaku UKM lainnya untuk mewujudkan bisnis yang autopilot dan membuka akses kepada pelaku UKM agar dapat bertemu dengan calon reseller guna memperluas skala bisnisnya". tutup **Andi Djoewarsa selaku CMO dari Ninja Xpress.**