

TEKANAN KERJA DAN STRATEGI KERJA YAKULT LADY DI KOTA PEKANBARU PADA MASA PANDEMI COVID-19

Oleh:

Johannes.Hasibuan/1701114039

E-mail: Johanneshasibuan1032@gmail.com

Dosen Pembimbing: T Romi Marnelly

E- mail: t.romi@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya Jl. HR. Soebrantas Km.12,5 Simpang Baru

Pekanbaru 28293, Telp /Fax 0761-63277

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Tekanan Kerja Dan Strategi Kerja Yakult Lady Di Kota Pekanbaru Pada Masa Pandemi Covid-19” peneliti sangat tertarik untuk menetapkan tema ini karena pentingnya strategi kerja dalam menghadapi tekanan kerja pada masa pandemic Covid-19 bagi Yakult Lady. Analisis data dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode kuantitatif deskriptif, yang menyangkut strategi kerja Yakult Lady dalam menghadapi tekanan kerja yang selanjutnya akan dianalisis dengan menggunakan teori strategi . Adapun rumusan masalah pada penelitian ini yaitu(1) apak tekanan kerja Yakult Lady di masa pandemic Covid-19 di Pekanbaru? (2) bagaimana strategi kerja Yakult Lady mengatasi tekanan kerja dimasa pandemic Covid-19 di Pekanbaru?. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini berupa kusiioner dan dokumentasi. Adapun populasi dan sampel dengan menggunakan Teknik slovin dari 104 populasi di dapat 52 sampel dan hasil penemuan dilapangan dapat kita ketahui bahwa strategi kerja yakult lady yaitu strategi kerja aktif, pasif, dan jaringan berada pada kategori tinggi. Sedsangkan tekanan kerja yakult lady berada pada kategori tinggi.

Kata Kunci : Tekanan Kerja, Yakult Lady, Pandemi Covid-19, Strategi Kerja

WORK PRESSURE AND WORK STRATEGY OF YAKULT LADY IN PEKANBARU CITY DURING THE COVID-19 PANDEMIC

By:

Johannes Hasibuan / 1701114039

E-mail: johanneshasibuan1032@gmail.com

Supervisor: T Romi Marnelly

Email: t.romi@lecturer.unri.ac.id

Department of Sociology
Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau
Bina Widya Campus, JL.HR.Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru 28293, Telp/Fax 0761- 63277

ABSTRACT

This research is entitled "Work Pressure and Work Strategy of Yakult Lady in Pekanbaru City During the Covid-19 Pandemic." The researcher is very interested in setting this topic because of the importance of work strategies in dealing with work pressure during the Covid-19 pandemic for Yakult Lady. This research is using descriptive quantities method for the data analysis, which concerns the work strategy of Yakult Lady in dealing with work pressure which will then be analyzed using strategy theory. The formulation of the problems in this study are: (1) what is the work pressure of Yakult Lady during the Covid-19 pandemic in Pekanbaru? (2) How is Yakult Lady's work strategy to deal with work pressure during the Covid-19 pandemic in Pekanbaru? The data collection techniques in this study were in the form of questionnaires and documentation. As for the population and samples using the Slovin technique, from 104 populations, 52 samples were obtained and from the research we can see that the Yakult Lady's work strategies are active, passive, and network work strategies are in the high category. Meanwhile, the work pressure of Yakult Lady is in the high category.

Keywords: *Work Pressure, Yakult Lady, Covid-19 Pandemic, Work Strategy*

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hasil kajian oleh kementerian keuangan menunjukkan hal tidak jauh berbeda dengan kondisi tidak baik akibat implikasi pandemic COVID-19 tidak lain halnya yaitu penurunan pertumbuhan ekonomi serta eksistensi seluruh penggagas pelaku UMKM di berbagai daerah di Indonesia turut menyuarakan hal serupa imbas Pandemi ini. Penurunan pertumbuhan ekonomi akan kebutuhan barang-barang konsumsi pada umumnya dan memberikan efek nyata bagi penjual dan pelaku produksi.

Aspek perubahan ini di hadapkan penerapan kebijakan untuk pecegahan penyebaran virus melalui PSBB di berbagai daerah Indonesia serta penetapan untuk bekerja dari rumah. Yang merujuk pada aturan Menteri Kesehatan No. 9/2020 tentang Pedoman PSBB dalam rangka Percepatan Penanganan COVID-19 termasuk pembatasan pergerakan orang dan/ atau barang untuk provinsi atau kota/ kabupaten untuk mencegah penyebaran COVID-19. Selain itu berikut beberapa kegiatan yang dibatasi selama penerapan PSB.

Adapun Pekanbaru adalah salah satu dari beberapa daerah yang ikut melakukan PSBB, diterapkannya kebijakan ini telah ditiadajannya aktivitas secara langsung seperti sekolah dan pusat kegiatan kerja serta kegiatan masyarakat umum. Berlangsungnya PSBB di Riau berbagai tantangan, resiko yang di dapati setelah pelaksanaan kebijakan ini diberlakukan tepatnya di Kota Pekanbaru bagi para pelaku UMKM dan tenaga kerja di Riau tidak kecil di ambil dari data BPS Statistik Kota Pekanbaru jumlah Angkatan kerja yang terdata 3,33 juta orang. Besarnya

jumlah ini menjadikan harusnya pemerintah memberikan perhatian serius dalam penyelesaian masalah terkait dengan tantangan yang di hadapi pelaku UMKM dan strategi yang tepat bagi eksistensi tenaga kerja di Kota Pekanbaru. Jatuhnya penurunan penjualan dan daya beli masyarakat akan produk dan barang membuat peneliti tertarik akan Tantangan dan Strategi kerja apa yang di hadapi oleh Yakult Lady di Kota Pekanbaru.

Yakult Lady adalah salah satu pemberdayaan perempuan oleh perusahaan langsung yang dilakukan oleh PT. Yakult Indonesia Persada selaku produsen minuman Yakult, dan juga bentuk tanggungjawab sosial dan pemberdayaan kaum perempuan. Tantangan serta strategi kerja menjadi Yakult Lady di masa pandemi mengahapi tantangan yang mengharuskan Yakult Lady memiliki strategi dalam memenuhi penjualan. Peran besar dalam distribusi penjualan produk ke tangan konsumen bukanlah jalan yang mudah untuk meyakinkan pembeli akan produk minuman yang ditawarkan kepada konsumen. Semenjak adanya PSBB di Kota pekanbaru para Yakult Lady mengahadapi tekanan kerja yang menuntut mereka untuk berinovasi dalam strategi mendistribusikan produknya Adapun beberapa tekanan kerja yang dihadapi seperti jumlah penjualan menurun, calon pembeli masih awam dengan manfaat produk Yakult, menambah calon pembeli, proses distribusi produk Yakult pada saat PSBB di Pekanbaru.

Kondisi ini Turut memperburuk merosotnya penjualan Yakult Lady diketahui sebelum adanya PSBB para Yakult Lady menyettor tiap hari ke warung-warung langganan dan diiringi

pendapatan yang lebih besar. diketahui bahwa dalam hal ini penentuan target penjualan dari perusahaan tidak ada perharinya melainkan target dari Yakult Lady harus menjual 250 pcs perhari. Kondisi pandemi yang dihadapi saat ini memberikan pengaruh buruk serta penurunan yang berarti bagi Yakult Lady dari penjualan normal perhari 250 pcs habis perhari tidak lagi sepenuhnya habis terjual. Kini penjualan ke warung langganan bisa dalam durasi 1minggu sekali bahkan 2 minggu sekali akibat banyak mahasiswa yang libur akibat penerapan PSBB dan kondisi pandemic. pembelian secara langsung ada juga yang tidak membeli karena anjuran dirumah aja dari pemerintah.

Jika dilihat para Yakult Lady memiliki tingkat mobilitas yang cukup tinggi dalam mendistribusikan produk secara langsung terhadap konsumen. Juga Ketika PSBB banyak pelanggan yang masih memiliki stok sisa akibat belum laku di hari sebelumnya. yakult Lady merupakan pemberdayaan perempuan yaitu ibu rumah tangga yang memiliki keluarga lengkap dan memiliki semangat bekerja. Dari data awal yang diperoleh dari perusahaan Yakult Pekanbaru total Yakult Lady di Pekanbaru berjumlah 103 orang.(PT. Yakult Pekanbaru Juli 2020). Areal kerja Yakult Lady turut mempengaruhi penjualan sehari-hari seperti lingkungan komplek perumahan kondisi disebabkan kondisi libur sekolah anak-anak gemar dan minta dibelikan minuman Yakult yang ditawarkan secara *door to door* serta penjelasan manfaat dari minuman tersebut.

Harga yang diberikan kepada pembeli biasa berada di di harga Rp.9000-, sedangkan ke warung-warung berada di harga Rp.8.700-,

areal kerja yang ditentukan darisalah satu Yakult Lady mengambil areal distribusi di mulai dari Jalan Garuda sakti hingga ke Jalan Kutilang dengan jumlah warung diperkirakan 30 warung yang menjadi langganan tiap harinya. Perbedaan yang paling terlihat dari penjualan yang peneliti temukan bahwa sebelum Pandemi berlangsung penjualan per hari dari Yakult Lady yang peneliti wawancarai berhasil menjual 700 pcs per hari setelah Pandemi ini penjualannya menjadi 400 pcs kurang lebih per hari. Adanya tantangan yang relevan dengan situasi nasional saat ini dilanda pandemic memunculkan kondisi penjualan Yakult Lady berkurang akibat masa Pandemi COVID-19 maka dari itu, peneliti tertarik untuk meneliti apa strategi yang digunakan dalam menghadapi tantangan kerja Yakult Lady di masa Pandemi COVID-19.

1.2 Rumusan Masalah

Fenomena yang penulis kaji pada proposal ini perlu diberikan rumusan masalah untuk membantu dan tidak menyebabkan kesalahpahaman dalam penyelesaian Permasalahannya. Sesuai dengan latar belakang masalah yang penulis paparkan ada dua rumusan sebagai pertanyaan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apa saja tekanan kerja Yakult Lady di masa Pandemi COVID-19 di Pekanbaru?
2. Apa saja Strategi Kerja Yakult Lady mengatasi tekanan kerja di masa Pandemi COVID-19 di Pekanbaru?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari permasalahan ini sesuai dari rumusan masalah yang telah disampaikan. Hal itu guna membantu hal apa yang menjadi bagian penyelesaian masalah yang diteliti oleh penulis. Berikut tujuan dari permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui adanya tekanan kerja Yakult Lady masa pandemi COVID-19.
2. Mengetahui strategi kerja yang di terapkan Yakult Lady dalam mengatasi tekanan kerja di masa COVID-19 di Pekanbaru.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara umum. Adapun manfaat penelitian yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Teoritis

Dengan melakukan penelitian ini diharapkan peneliti dan pembaca dapat menambah khasanah Ilmu Sosiologi khususnya kajian perkotaan

2. Praktisi

Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi perusahaan terkait upaya menjangkau semua Yakult Lady yang terimbas dari COVID-19 dengan kacamata sosiologi sehingga membantu dalam membuat penyelesaian dan keputusan yang lebih baik bagi semua pihak.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Strategi Kerja

Terdapat beberapa macam pengertian strategi dari para ahli. Menurut Marrus *dalam* Wibowo (2015:61). Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi didefinisikan secara khusus sebagai tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.

Meninjau ulang pembahasan paparan dari pakar sosiologi maka penulis melihat fungsi pemberdayaan masyarakat sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Topatimasang dalam Suharto (2014:169) pemberdayaan keluarga dapat dilakukan melalui mengedepankan aliansi kumpulan perseorangan, kelompok atau organisasi yang memiliki sumberdaya (sarana, prasarana, dana, keahlian, akses, pengaruh, informasi) yang kemudian bersedia dan kemudian terlibat aktif mengambil peran atau mengambil peran atau menjalankan fungsi dan tugas tertentu dalam suatu rangkaian kegiatan yang terpadu. Pemahaman akan konsep strategi yang diperlukan adalah menjadi tujuan jangka Panjang dari suatu strategi yang baik. Keberadaan sumber daya serta potensi yang dimiliki digunakan sebaiknya untuk mencapai tujuan tersebut. Adapun jenis dari strategi kerja adalah sebagai berikut dijabarkan:

Strategi aktif, yang dimaksud merupakan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Menurut Edi Suharto strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga dengan

vara mengoptimalkan segala potensi keluarga misalnya , melakukan aktivitas sendiri secara mandiri, menambah jam kerja dan melakukan macam hal untuk menambah

penghasilannya.mengupayakan segala usaha agar kebutuhan dapat terpenuhi, salah satu cara yang digunakan agar tetap memiliki penghasilan. Diterapkannya PSBB dan terjadinya penurunan penjualan Yakult di masa pandemic dalam waktu yang lama membuat para Yakult Lady memutar otak dan melakukan berbagai cara agar barang mereka laku terjual dan dapat memenuhi kebutuhan pokok untuk keluarganya. Dari data awal bahwa Yakult Lady membangun komunikasi yang aktif dengan pelanggan, menggunakan nilai kejujuran, dan pelayanan yang ramah merupakan penerapan strategi adaptasi yang dilakukan oleh Yakult Lady di saat Pandemi Covid-19. Strategi aktif yang dilakukan oleh Yakult lady adalah memberikan harga yang jual produk yang murah bagi warung yang menjadi langganan, mencari konsumen, menambah areal kerjaberupa mendatangi pasar, kantorm kompleks perumahan.

Strategi pasif, merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarrga sejalan dengan pendapat Edi Suharto yang menyatakan strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara menngonsumsi sendiri produk Ketika tidak berhasil terjual semua untuk tetap mendapat standar besaran kategori gaji dari perusahaan. Meningkatnya nilai pengeluaran dengan meningkatnya kebutuhan diantaranya seperti kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Namun bagi Yakult pengeluaran keluarga yang meningkat

tidak mencukupi dengan upah dengan bekerja seperti biasa, sehingga Yakult Lady melakukan strategi dengan mengurangi jumlah orderan dari perusahaan untuk dipasarkan perhari, untuk meminimalisir barang yang tidak laku dijual perhari agar menghindari penumpukan barang.

Strategi Jaringan Manusia pada dasarnya makhluk sosial. Dalam menjalankan kehidupan manusia tidak tentu bisa berlangsung dengan baik tanpa adanya bantuan orang lain disekitarnya. Kemampuan manusia menjalin hubungan dengan orang lain sangat diperlukan, karena pada dasarnya pada masanya manusia akan saling membutuhkan. Strategi Jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan relasi atau hubungan dengan seseorang dan lingkungan sekitar. Hal ini juga membantu Yakult Lady menjual produk secara berkala dengan memanfaatkan relasi yang banyak. Menurut Suharto, strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan, misalnya dalam hal ini Yakult lady memanfaatkan strategi jaringan dengan menawarkan produk pada kelompok-kelompok sosial, kelompok arisan, memanfaatkan relasi pelanggan, rekan kerja

BENTUK TEKANAN KERJA

Kemampuan individu memanfaatkan peluang dengan penggunaan strategi yang tepat dalam menyikapi fenomena di ruang lingkup pekerjaan sebagai Yakult Lady dalam hal ini penulis membagi dalam beberapa tekanan kerja berdasarkan:

1. Aturan Perusahaan / PSBB

Dalam mengatasi wabah Covid-19 pemerintah tidak melakukan karantina wilayah tetapi menggunakan kebijakan PSBB menurut (Handayanto, 2020: 119-124) Hampir semua hal memiliki peraturan dalam hal ini perusahaan Yakult tentu memiliki aturan tersendiri bagi pegawainya. Guna menciptakan kenyamanan saat bekerja dan memberikan keseimbangan antara hak dan kewajiban baik sebagai karyawan dan kepada pelanggan. Peraturan perusahaan selanjutnya juga sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Berdasarkan Pasal 1 angka 20 UU Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenakerjaan, peraturan perusahaan adalah peraturan yang dibuat secara tertulis oleh perusahaan yang memuat syarat-syarat kerja dan tata tertib perusahaan. Yakult Lady dalam perusahaan berada sebagai program pengabdian perusahaan kepada masyarakat dengan mengungkap perempuan sebagai Yakult Lady. Posisi yakult lady tidak terikat kontrak formal seperti pada umumnya, sehingga mereka tidak memiliki besaran gaji wajib tiap bulan mereka mendapatkan komisi sesuai hasil penjualan selama sebulan sesuai besaran komisi yang sudah ditentukan perusahaan. Memasuki masa PSBB adalah pembatasan sosial berskala besar, tantangan yang baru bagi yakult lady perusahaan melakukan kebijakan terhadap Yakult agar tetap mengikuti protokol Kesehatan yang berlaku.

2. Areal Kerja

Areal kerja ini ditentukan sesuai dengan lokasi tempat tinggal yakult lady, dalam yakult lady areal kerja adalah areal atau wilayah bagian yang

menjadi sasaran lokasi berjualan atau distribusi produk minuman Yakult.

3. Konsumen

Konsumen adalah pihak-pihak yang menempatkan dananya dan / atau memanfaatkan pelayanan yang tersedia di Lembaga jasa keuangan(Suwandono, A. (2016:2)

Konsumen dibedakan atas dua bagian yaitu pelanggan dan pembeli perbedaannya adalah, pelanggan adalah yang melakukan pembelian yang sering dilakukan kepada satu penjual ataupun produk, sedangkan pembeli adalah yang membeli pertama kali atau tidak membeli secara terus menerus. Pelanggan yang biasanya didatangi Yakult Lady adalah warung-warung, rumah makan, pasar, areal perumahan, dan lainnya.

4. Keluarga

Keluarga sebagai salah satu pranata sosial yang ada dalam masyarakat memainkan peranan yang besar dalam pembinaan pola perilaku dan internalisasi nilai yang normative menurut (Syarbini, 2014:49). Peran keluarga tentu berpengaruh bagi Yakult Lady, sebagai syarat awal dalam perekrutan harus memiliki keluarga, memiliki motivasi kerja yang tinggi. Serta dukungan dan diijinkan bekerja sebagai Yakult Lady oleh keluarga. Dilihat dari berbagai keuntungan dan kemudahan yang diperoleh saat menjadi Yakult Lady ini menjadi sebuah kesempatan bagi Ibu Rumah Tangga membantu menambah pemasukan keluarga. Peran suami yang ikut membantu memberikan pendampingan bagi anak dibutuhkan.

YAKULT LADY

Perempuan bekerja memiliki posisi dalam sebuah realitas sosial, sebagai kesatuan yang utuh perempuan bekerja untuk keluarga. Melihat realitas sosial bahwa perempuan yang bekerja sebagai Yakult Lady memberikan dampak positif seiring pemberdayaan dan pemanfaatan kemampuan individu sesuai peran dalam pelayanan dalam hal ini Yakult Lady. Perempuan juga bekerja dengan koordinasi lintas professional dan sectoral pemanfaatan sumberdaya perempuan dipandang kesempatan potensial banyak kelebihan dari perempuan dengan membangun jaringan di banyak konsumen. Pencapaian kemampuan Yakult Lady pada gilirannya memudahkan pencapaian penjualan produk minuman yakult. Pemberdayaan perempuan dipandang isu yang strategis dalam pemberdayaan keluarga. Yakult lady adalah salah satu strategi *Direct Sales* yang dilakukan oleh PT. Yakult Indonesia Persada selaku produsen minuman Yakult. Selain itu, keberadaan Yakult Lady juga merupakan bentuk tanggungjawab sosial perusahaan atau *corporate Social Responsibility* (CSR) untuk memberdayakan kaum perempuan. Mereka bisa mendapatkan penghasilan untuk mencukupi kebutuhan keluarga. Masyarakat selama ini memiliki pandangan bahwa CSR itu hanya penghijauan, Pendidikan, atau Kesehatan: padahal cakupan dari CSR itu sangat luas, Yakult Lady salah upaya pemberdayaan perempuan yang dari ibu rumah tangga menjadi memiliki penghasilan untuk mencukupi atau menambah keuangan keluarga. Penghasilan yang bisa diperoleh seorang Yakult Lady terhitung sesuai besaran yang ditetapkan perusahaan linier dengan jumlah botol yang berhasil terjual. Dari data penghasilan yang

diperoleh tersebut dengan jam kerja rata-rata 5 jam sehari yang waktunya fleksibel atau bisa ia tentukan sendiri. Biasanya Yakult Lady mulai berjualan diatas jam 9 pagi mereka bergerak ada yang mengambil Yakult di Gudang Yakult dan ada juga yang diantarkan secara langsung oleh agen ke rumah Yakult Lady dan memasarkan Yakult ke warung-warung langganan. Dengan gaya komunikasi yang sudah akrab dengan pelanggannya menyakan persediaan Yakult masih ada atau sudah habis.

Dampak positif mereka ini membuka wawasan baru dari pemberdayaan perempuan kaum perempuan tanpa harus mengeksploitasi sisi feminis dan sensualitas mereka, dan sekaligus membantah bahwa perempuan yang berjualan itu haruslah cantik dan bentuk fisik menarik, hal ini dikarenakan penggambaran iklan yang dikonsumsi publik. Saat ini dari produksi Yakult Indonesia Persada sebanyak 3,8 juta botol per hari, hampir separuh atau sekitar 1,9 juta botol per hari berhasil dijual oleh para Yakult Lady. Saat ini jumlah Yakult Lady di Pekanbaru mencapai 103 orang lebih yang tersebar di beberapa area kerja di Pekanbaru. Sebelum mereka diterjunkan langsung ke lapangan untuk menjual Yakult mereka memperoleh pelatihan dan pembekalan tentang penguasaan produk dan prinsip-prinsip marketing selama tiga bulan. Setelah itu mereka siap turun ke lapangan memasarkan produk ke konsumen. Dalam penerapan konsep strategi bisa diartikan sebagai pemilihan cara, lebih mampu mempertahankan hidupnya dan mengembangkan usahanya. Pada fenomena pandemic sekarang Yakult lady di Pekanbaru memiliki tekanan-tekanan kerja yang

membuat mereka harus mampu bertahan dalam melakukan penjualan produk.

Pembeli dan pelanggan yang biasanya mengonsumsi produk minuman Yakult, dari salah satu areal kerja sales Yakult Lady didominasi oleh mahasiswa, pelajar efek libur Panjang imbas dari pandemic Covid-19 memberikan penurunan penjualan yang berarti. Dari permasalahan ini dibutuhkan cara ataupun strategi untuk bertahan di masa pandemik Covid-19 agar penjualan harian mereka stabi.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah survey, menurut Martono (2015), penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan metode kuantitatif, yaitu sebuah metode penelitian yang bertujuan menggambarkan fenomena atau gejala sosial secara kuantitatif atau menjelaskan bagaimana fenomena atau gejala sosial yang terjadi di masyarakat saling berhubungan satu sama lain. Dengan adanya penggambaran proses sosial yang kompleks serta pemaknaan individu atas proses sosial tidak efektif untuk dijelaskan, melainkan pada penekanan keteraturan sosial atau struktur sosial yang berada diluar individu sebagai sebuah hal yang memberikan kontribusi pada perilaku individu. Kuantitatif diterapkan dalam empat metode yaitu: survey, eksperimen, analisis isi (kuantitatif), dan analisis data sekunder Penelitian ini mendeskripsikan strategi dan tantangan kerja Yakult Lady di kota Pekanbaru pada masa pandemi COVID-19.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Kota Pekanbaru. Alasan peneliti

memilih lokasi ini karena peneliti ingin mengetahui. Tantangan kerja dan strategi Yakult Lady peneliti melihat pada lokasi tersebut terdapat Yakult Lady yang secara aktif memasarkan produk Minuman yakult secara berkesinambungan, maka dari penjelasan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dilokasi tersebut.

Populasi

Populasi dalam penelitian ini Yakult Lady di Pekanbaru, berdasarkan data dari PT.Yakult terdata sebanyak 103 Orang. Populasi merupakan keseluruhan objek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian atau keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang akan diteliti (Martono,2015:66). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Yakult Lady yang ada di kota Pekanbaru sebanyak 103 orang. Peneliti menggunakan rumus Slovin dalam menentukan sample (Umar, 2007:78) dengan tingkat kesalahan pengambilan sampel yang ditolerir 10%.

Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Peneliti dalam menentukan penarikan sampel menggunakan teknik sampel acak sederhana (*simple random sampling*) teknik pengambilan sampel yang dilakukan secara acak tanpa memerhatikan strata yang ada dalam populasi Dengan jumlah populasi yang cukup besar maka menentukan sampel digunakan dengan rumus Slovin :=

$$\frac{N}{1+N(e)^2} = \frac{103}{1+103 (10\%)^2}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{103}{1+103(0,1)^2} \\
&= \frac{103}{2,65} \\
&= 52 \text{ orang reponden}
\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan sampel diatas maka yang menjadi responden dalam penelitian ini yaitu sebanyak 52 orang dari total anggota yakult *lady* di kota Pekanbaru. Hal ini dilakukan untuk mempermudah dalam pengolahan data. Sampel yang diambil berdasarkan simple acak sederhan tanpa memperhatikan strata atau unsur serta kategori didalam populasi penelitian. Jumlah responden yang didapat sebanyak 52 orang diperoleh dari pengundian secara acak dalam sebuah wadah maka terpilihlah sebanyak yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

1. Dokumentasi

Mengumpulkan dokumen atau sering disebut metode dokumentasi merupakan sebuah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan berbagai dokumen yang berkaitan dengan masalah penelitian. Dokumen adalah benda atau objek yang memiliki karakteristik berupa teks tertulis dikutip dari Scott dalam Martono (2015:80). Pada dasarnya metode pengumpulan data yang telah dijelaskan dapat digunakan dalam satu penelitian dengan Teknik pengumpulan yang saling melengkapi.

2. Observasi

Observasi disebut sesuatu kegiatan pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian. Oleh karena itu observasi adalah kemampuan

seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu oleh panca indra lainnya (Bungin B,2006: 133).

Melakukan observasi secara langsung terhadap suatu proses atau objek dan memahami pengetahuan dari sebuah fenomena tersebut dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya untuk mendapatkan informasi-informasi yang diperlukan dalam penelitian.

3. Kuisisioner

Cara pengumpulan data dilakukan dengan memberikan lembar pertanyaan persetujuan dan membagikan kuisisioner, kuisisioner berisi serangkaian pertanyaan yang telah disusun secara sistematis untuk di jawab oleh responden dikalangan buruh tani perempuan, responden mengisi kuisisioner dengan selesai dan kuisisioner di ambil pada saat itu juga oleh peneliti. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan kuisisioner untuk memperoleh informasi yang diperlukan peneliti. Peneliti mengumpulkan data yang cukup dengan menggunakan kuisisioner, responden menjawab dengan baik dan tidak ada tekanan dari pihak lain. Kuisisioner merupakan alat pengumpul data yang berisi beberapa pertanyaan yang harus dijawab oleh responden (Suprpto,2013, hal. 75). Kuisisioner tepat digunakan bila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas (Sugiyono, 2017, hal. 142). Kuisisioner ini berisi , mengenai tantangan kerja dan strategi kerja Yakult Lady di kota Pekanbaru pada masa pandemik Covid-19.

4. Survei

Survey merupakan metode yang dapat kita gunakan untuk mengumpulkan data yang relative terbatas dari sejumlah kasus yang

relative besar jumlahnya. Survey biasanya dilakukan dengan menyebarkan kuisioner untuk mengetahui siapa mereka, apa yang mereka pikir dan rasakan. Peneliti menyebarkan dua jenis kuisioner baik berupa kuisioner online berupa form online yang disebarkan melalui internet dan diisi secara mandiri oleh Yakult Lady

Sumber Data

a. Data Primer

Data primer dalam proses penelitian didefinisikan sebagai sekumpulan informasi yang diperoleh peneliti langsung dari lokasi penelitian melalui sumber pertama (responden, melalui wawancara) atau melalui hasil pengamatan yang dilakukan sendiri oleh peneliti. Martono (2015:66).

Data primer data yang berasal dari sumber utama yaitu, responden dalam penelitian ini adalah perempuan buruh tani Data primer dilakukan dengan cara membagikan kuesioner kepada responden untuk diisi, kuesioner berisi serangkaian pertanyaan yang telah disusun secara sistematis untuk di jawab oleh responden dengan cara tertulis.

b. Data Sekunder

Data sekunder didefinisikan sebagai data yang tidak diperoleh dari sumber pertama. Dalam hal ini, peneliti berada dalam posisi bukan orang pertama yang mengumpulkan data. Ia memanfaatkan data yang telah dikumpulkan pihak lain. Martono (2015:66). Data sekunder diperoleh dengan melihat kondisi serta melalui media perantara. Data diperoleh sebagai pendukung penelitian data diperoleh melalui artikel, tulisan ilmiah dan lain-lain yang relevan sesuai dengan topik penelitian.

Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan tahapan yang berguna untuk mengkomunikasikan hasil akhir dari sebuah prose penelitian agar Ketika disajikan pembaca secara umum dapat memahami data hasil penelitian secara umum. Taylor and Bogdan dalam Martono(2015:10) mendefinisikan analisis data sebagai

sebuah proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan da sebagai usaha untuk memberikan bantuan dan tema pada hipotesis.

Data yang diperoleh akan di olah dengan melakukan pengkodean, kemudian data akan ditabulasikan. Hasil dari tabulasi tersebut akan dianalisis dan digambarkan secara deskriptif kuantitatif. Selanjutnya data akan digabungkan dengan konsep teori strategi sehingga diketahui fakta yang jelas tentang keadaan sebenarnya dilapangan. Analisis data menggunakan spsss.

HASIL PENELITIAN

Penelitian ini membahas tentang strategi Yakult Lady dalam menghadapi tekanan kerja dengan jumlah 52 responden. **Strategi Kerja Yakult Lady**

Strategi kerja diperlukan untuk mengatasi tekanan kerja Yakult Lady

Tabel 1

Sumber: Data Olahan Peneliti 2021

Tekanan Kerja Yakult Lady

Faktor yang mempengaruhi dalam penyelesaian bidang pekerjaan dan mempengaruhi hasil.

Tabel 2

No	Uraian	Tanggapan	
		Iya	Tidak
1	Menerapkan Protokol Kesehatan	41 (78,8%)	11 (21,2%)
2	Tidak Menimbulkan Kerumunan	17 (32,7%)	35 (67,3%)
3	Perusahaan Melakukan PHK	0 (0,0%)	52 (100,0%)
4	Pengecekan Suhu Tubuh	23 (44,2%)	29 (55,8%)
5	Menjaga Jarak	36 (69,2%)	16 (30,8%)
6	Disinfeksi Kendaraan	26 (50%)	26 (50%)
7	Konsumen Berhenti Konsumsi Yakult	22 (53,8%)	23 (44,2%)
8	Konsumen Mengurangi Konsumsi Produk Yakult	31 (59,6%)	21 (40,4%)
9	Pendapatan Keluarga Berkurang	39 (75,0%)	13 (25,0%)
10	Suami Mempengaruhi Jam Kerja	33 (63,5%)	19 (36,5%)

Sumber: Data Olahan peneliti 2021

Hubungan Tekanan Kerja dengan Strategi Kerja

Strategi yang dikategorikan dalam strategi aktif tersebut. Adapun dilakukan dalam berbagai upaya seperti melakukan promosi dengan gencar

No	Uraian	Tanggapan	
		Iya	Tidak
1	Menambah Jam Kerja	52 (100,0%)	0 (0,0%)
2	Mencari Konsumen	52 (100,0%)	0 (0,0%)
3	Melakukan Promosi	52 (100,0%)	0 (0,0%)
4	Membeli Produk Sendiri	52 (100,0%)	0 (0,0%)
5	Mengatur Jumlah Stok Untuk Dijual	52 (100,0%)	0 (0,0%)
6	Menawarkan Produk Kepada Kelompok Sosial Melalui Media Sosial	52 (100,0%)	0 (0,0%)
7	Konsumen Menawarkan Produk Kepada Orang Terdekat	52 (100,0%)	0 (0,0%)

melalui media sosial seperti penggunaan media sosial, status *whatsapp*, facebook, kelompok sosial dan lainnya Hubungan antara yakult lady menerapkan protokol Kesehatan adalah bahwa yakult lady menjamin produk yang dijualnya benar-benar aman dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar tetap menjaga produk steril dan dalam suhu tertentu. Hal ini disebabkan oleh mereka tetap bekerja seperti biasa ditambah dengan lebih memperhatikan kesediaan dan kesiapan mereka dalam berjualan. pengalaman bekerja semakin baik dari lama bekerja diharapkan memiliki kesiapan strategi dalam menghadapi tekanan kerja. Yakult Lady dalam hal ini memanfaatkan jaringan dengan pendekatan komunikasi yang baik seiring dengan pengalaman selama bekerja menjadi Yakult Lady.

KESIMPULAN

1. Hambatan atau kendala pada unsur-unsur strategi kerja pada penelitian ini yang mengkaji tekanan kerja yang terdiri dari, adanya aturan

perusahaan, areal kerja, konsumen, keluarga. Sedangkan dari tekanan kerja berada pada kategori tinggi.

2. Strategi kerja yang diterapkan Yakult Lady yaitu strategi, Aktif, Pasif, Jaringan berada pada kategori tinggi. Sehingga dapat dikatakan bahwa dengan adanya strategi kerja bagi Yakult Lady dalam masa pandemic Covid-19, maka Yakult Lady dapat dengan mudah untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai oleh Yakult Lady.

SARAN

1. Yakult Lady dalam masa pandemi Covid-19 harus lebih inovasi dan kreasi dalam kesiapan menghadapi berbagai tekanan kerja. Meningkatkan kemampuan marketing media online sehingga memudahkan menjangkau para calon pembeli dengan kemudahan akses tanpa harus bertemu langsung. Karena dengan adanya inovasi dan kreasi maka kegiatan dan tujuan yang diharapkan dalam distribusi produk Yakult lebih baik.
2. Pemerintah dalam memberlakukan PSBB baik berskala mikro ataupun nasional ada baiknya, aktivitas pekerja perlu diperhatikan lebih lagi. Dengan tetap memberikan kesempatan berjualan dengan ketentuan menerapkan protokol Kesehatan secara ketat. Dalam hal ini Yakult Lady turut mematuhi setiap kebijakan anjuran dari pemerintah, maka dengan kegiatan tersebut

adanya rasa aman dan nyaman bagi konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Bungin, B. (2006). *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya, Edisi Pertama Cetakan Kedua*. Jakarta: Kencana.

Damsar, 2009, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Handayanto, Rahmadya Trias, and Herlawati Herlawati. "Efektifitas Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di Kota Bekasi Dalam Mengatasi COVID-19 dengan Model Susceptible-Infected-Recovered (SIR)." *Jurnal Kajian Ilmiah* 20.2 (2020): 119-124.

Martono, Nanang, 2015, *Metode Penelitian Sosial: Konsep-konsep Kunci*, Depok: Raja Grafindo Persada

Muawanah, M. (2016). Strategi Pengembangan Produk Dan Pengendalian Mutu Di Pt. Yakult Indonesia Persada Nip Mojokerto. *Al-Adalah: Jurnal Syariah Dan Hukum Islam*, 1(1), 41-52.

Nurhayati, T., & Aji, R. H. S. (2020). Emansipasi Melawan Pandemi Global: Bukti dari Indonesia. *'ADALAH*, 4(1).

Octaviani, I. (2020). Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19. *Edukasi IPS*, 4(2), 18-28.

Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), 76-86.

Suharto, Edi, 2005, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Bandung: Refika Aditama.

Syarbini, Amirulloh. *Model Pendidikan Karakter Dalam Keluarga*. Elex Media Komputindo, 2014.

Usman, Yulius Strategi Bertahan Hidup Rumah Tangga Penjual Lemang Tapai di Jalan Jenderal Sudirman Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa FISIP Vol. 8: Edisi I Januari -Juni 2021*

Wibowo, D. H., & Arifin, Z. (2015). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk*

Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 59-66.

Zulkarnaen, H. O., & Sutopo, S. (2013). *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).