

PERAN KAMPUS DALAM USAHA MENJAGA KETAHANAN UMKM DI YOGYAKARTA PADA MASA PANDEMI

Ahmad Rizal Solihudin^{1*}, Bagus Gumelar², Fatwa Tentama³

¹²³*Universitas Ahmad Dahlan*

* *arsolihudin@gmail.com*

Abstrak

Salah satu kegiatan inkubasi bisnis Universitas Ahmad Dahlan adalah memberikan pelatihan dan pendampingan *Start up* dan UMKM berbasis daring (*Online Business*). Metode ini dianggap tepat dengan kondisi Pandemi Covid yang menuntut kegiatan bisnis berbasis *less contact*. Program ini diharapkan dapat menjaga ketahanan wirausaha termasuk UMKM di bidang kuliner dengan teknologi informasi sebagai basis keunggulan bersaingnya. Pola yang digunakan dalam inkubasi bisnis ini menggunakan pendekatan *Experience Learning* (EL). Pendekatan ini memberi *treatment* kepada *tenant* untuk mendapat pengalaman, kompetensi dan karakter dasar entrepreneur.

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis peran serta kontribusi inkubasi bisnis kampus dalam menjaga ketahanan UMKM dari kalangan alumni dalam menghadapi pandemi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan berupa data sekunder meliputi laporan perusahaan, arsip, dan catatan pendapat narasumber.

Hasil analisis menunjukkan program pelatihan pemasaran online dan pelatihan inovasi model bisnis efektif meningkatkan pemahaman dan ketrampilan *tenant* dalam menghadapi pandemi. Selain itu, model pendampingan dan mentoring oleh perusahaan *best practice* yang sesuai dengan kondisi pandemi sangat urgent untuk segera dirancang dan dijalankan.

Kata kunci: bisnis online, ketahanan usaha, pandemic

Abstract

One of Ahmad Dahlan University's business incubation activities is to provide training and assistance for online-based startups and SMEs (Online Business). This method is considered appropriate with the conditions of the Covid Pandemic, which requires less contact-based business activities. This program is expected to maintain the resilience of entrepreneurs, including SMEs in the culinary field, using information technology as the basis for their competitive advantage. The pattern used in this business incubation uses the Experience Learning (EL) approach. This approach gives treatment to tenants to gain experience, competence and basic entrepreneurial character.

The purpose of this study is to analyze the role and contribution of campus business incubation in maintaining the resilience of MSMEs from among alumni in the face of a pandemic. This research uses descriptive analysis method with a qualitative approach. The data collected in the form of secondary data includes company reports, archives, and notes on the opinions of sources.

The results of the analysis show that the online marketing training program and business model innovation training are effective in increasing the understanding and skills of tenants in dealing with the pandemic. In addition, the model of mentoring and mentoring by best practice companies that are in accordance with the pandemic conditions is very urgent to be designed and implemented immediately.

Keyword : online business, sustainability, pandemic

Pendahuluan

Saat ini di dunia sedang terjadi sebuah pandemi Covid 19 yang sudah menyebar dan secara simultan membuat roda perekonomian melambat bahkan berhenti. Pandemi ini berasal dari Wuhan, China yang diakibatkan dari hewan kelelawar sebagai konsumsi makanan yang sebenarnya tidak lazim bagi manusia pada umumnya. Akhirnya, World Health Organization (WHO) mengumumkan bahwa hal tersebut telah menjadi pandemi dan berlaku di seluruh dunia. Akibatnya, terpaksa negara-negara di dunia melakukan lockdown secara menyeluruh termasuk di Indonesia. Lockdown secara langsung berdampak pada sektor ekonomi. Hampir semua negara termasuk Indonesia mengalami kontraksi ekonomi yang berakibat pada kelesuan produksi, pemutusan hubungan kerja dan terpukulnya sektor informal akibat pembatasan sosial dan fisik di masyarakat (Santoso, 2021).

Ketahanan operasional perusahaan termasuk UMKM menjadi masalah paling krusial dimasa pandemi diberbagai belahan dunia (Sarbah & Quaye, 2021). Kebangkrutan perusahaan merupakan ujung dari ketidakpastian mengenai kemampuan atas suatu perusahaan untuk melanjutkan kegiatan operasinya jika kondisi keuangan yang dimiliki mengalami penurunan (Glowka, 2021). Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis. Kondisi saat ini berbeda dengan krisis saat itu, pandemi menyerang seluruh sektor ekonomi termasuk UMKM. Potensi kebangkrutan akan meningkat pada UMKM yang tidak memiliki cukup modal dan inovasi. Tentu saja harus ada dukungan terhadap UMKM mengingat kontribusi dan peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia.

Kampus sebagai lembaga utama pengembangan inovasi memiliki potensi yang besar untuk berkontribusi terhadap ketahanan UMKM dalam menghadapi pandemi. Tridharma perguruan tinggi pun menuntut kampus untuk mengambil peran dalam pemberdayaan masyarakat termasuk UMKM. Oleh karena itu, kampus harus ikut berperan aktif dalam menjaga ketahanan UMKM dalam menghadapi pandemi ini. Universitas Ahmad Dahlan dalam hal ini, berinisiatif untuk merancang

program inkubasi bisnis bagi alumni yang sedang merintis UMKM. Inkubasi bisnis ini fokus pada peningkatan kapasitas UMKM dari kalangan alumni dalam menghadapi pandemi. Mengingat pentingnya peran ini, untuk itu perlu dilakukan analisis apakah program ini bisa digeneralisir dan dijalankan di kampus-kampus lain. UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada Bab 1 (ketentuan umum) menjelaskan:

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Karakteristik yang pada akhirnya menjadi kelemahan dari UMKM berasal dari aspek-aspek teknis operasional usaha (Gangwani & Mohamed, 2021). Beberapa karakteristik tersebut dijelaskan sebagai berikut.

- a. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- b. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- c. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- d. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- e. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.

Kampus dituntut untuk turut berperan serta dalam menghidupkan program pendidikan entrepreneur (Fulton, 2021). Kampus sebagai salah satu lembaga pendidikan harus memiliki peran aktif dan kontribusi terhadap perkembangan UMKM terutama dimasa pandemic saat ini. Salah satu kontribusi yang bisa dilakukan kampus adalah pendampingan dan pelatihan dasar-dasar entrepreneurship kepada UMKM. Pendidikan entrepreneur tidak hanya bertujuan menjadikan peserta didik untuk menjadi pengusaha, tetapi juga aspek-aspek lain. Salah satu aspek yang bias ditanamkan dalam pendidikan entrepreneurship adalah kerangka perencanaan dan eksekusi inovasi ketika bisnis mengalami kendala termasuk dimasa pandemic saat ini. Pendidikan entrepreneur seharusnya menghasikan kerangka *problem solving* yang mengarahkan pegusaha untuk bisa cepat dalam memahami dan menelisik kondisi yang ada dan menggali potensi bisnis dan inovasi yang ada sehingga bisnis akan terus eksis dan berkelanjutan.

Corporate sustainability melibatkan tiga dimensi yakni *Economic sustainability*, *environmental sustainability*, dan *social sustainability* (Velasques, 2012). Prinsip ketahanan atau *sustainability* dalam bisnis baik dalam skala besar maupun kecil pada setiap aspek bisnisnya diharapkan dapat mendorong keberlanjutan pertumbuhan perusahaan. Keberlanjutan pertumbuhan dapat diindikasikan dengan pertumbuhan aset maupun *image* dari perusahaan. *Sustainability* merupakan dampak dari tindakan yang diambil saat ini sebagaimana pilihan-pilihan tersebut berdampak dimasa mendatang (Supriyadi, 2021). Keberlanjutan usaha merupakan suatu keadaan atau kondisi usaha dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada di dalam usaha (Omoredede, 2021). Ketahanan usaha berhubungan dengan kemampuan perusahaan menciptakan laba, kemampuan perusahaan melindungi lingkungan dan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan kehidupan sosial (Glowka, 2021).

Motode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Data yang digunakan termasuk dalam jenis data kualitatif. Data-data diperoleh dengan wawancara terstruktur dan *Forum Group Discussion* (FGD) kemudian diolah dan dianalisis. Kegiatan analisis data dalam riset kewirausahaan ini meliputi beberapa kegiatan seperti pengumpulan data, pencatatan hasil wawancara, dan rekapan hasil FGD serta beberapa kegiatan pengolahan data seperti reduksi data, analisis, interpretasi data, dan triangulasi. Reduksi data adalah proses memilih, menyederhanakan, dan melakukan transformasi data awal yang berasal dari catatan ketika observasi di lapangan, termasuk wawancara. Triangulasi merupakan sebuah pendekatan multimetode yang digunakan oleh periset ketika mengumpulkan dan menganalisis data.

Hasil Analisis dan Pembahasan

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam menganalisis fenomena pada subyek penelitian. Sumber informasi yang dianalisis dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM (alumni) yang ikut dalam program inkubasi bisnis Universitas Ahmad Dahlan. Selain itu, informasi juga diperoleh dari narasumber ahli yang menjadi mentor dari program inkubasi ini. Metode pengambilan data menggunakan wawancara dan diskusi dengan narasumber. Hasil wawancara dan diskusi dihasilkan beberapa kesimpulan permasalahan yang dihadapi selama masa pandemic saat ini. Beberapa merupakan permasalahan klasik UMKM. Lebih lengkap beberapa faktor yang menjadi permasalahan sebagai berikut.

a. Keterbatasan Model Bisnis

Permasalahan utama yang dihadapi UMKM saat pandemi ini adalah ketidakcocokan antara model bisnis dengan kondisi saat ini. Pada umumnya UMKM tidak memiliki pemahaman berkaitan dengan model bisnis yang mereka jalankan. Rata-rata menggunakan cara konvensional karena mereka hanya mengandalkan keunggulan dari produk yang mereka jual.

b. Keterbatasan Produk

Produk UMKM secara umum tidak banyak variasi. Produk sangat terikat dengan keterampilan dan minat dari pemilik. Kondisi ini berakibat pada produk yang kurang variatif dan inovasi. Di sisi lain, pandemi tidak memberi kesempatan pada produk-produk yang tidak adaptif.

c. Kredibilitas Rendah

Pada masa pandemic masyarakat lebih selektif dalam memilih produk yang dibeli. Keamanan dan kebersihan menjadi faktor utama konsumen membeli produk. Kondisi ini lebih sulit dihadapi UMKM untuk membuktikan dan meyakinkan konsumen bahwa produk aman dan bersih.

Program ini bertujuan untuk mengusahakan setiap mitra mempunyai satu keunggulan kompetitif sebagai titik unggul dalam persaingan pada masa pandemi. Salah satu *competitive advantage* utama yang diharapkan dimiliki setiap tenan adalah penguasaan teknologi informasi

dengan fokus pada model pemasaran dengan *e-commerce*. Dengan penguasaan model pemasaran dengan *e-commerce*, diharapkan wirausaha baru dapat mengembangkan pasar yang lebih luas sehingga usaha semakin cepat berkembang (Zamzani, 2021). Tujuan aktifitas ini secara spesifik meliputi dua aspek yaitu peningkatan kemampuan produksi dan manajemen usaha tiap mitra. Dari segi produksi, setiap mitra akan mendapatkan pelatihan pembentukan *competitive advantage* yang menjadi titik fokus keunggulan dalam bisnis. Salah satu *competitive advantage* utama yang diharapkan dimiliki setiap tenan adalah penguasaan model pemasaran dengan *e-commerce*.

Dari aspek manajemen, setiap mitra yang mengikuti program ini akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan tentang inovasi. Selain itu, mitra program akan mendapatkan tiga hal utama dalam mengelola bisnis yaitu pengelolaan organisasi (operasi, keuangan dan pemasaran), legalitas usaha bagi wirausahawan baru dan pembentukan jaringan usaha. Program yang dijalankan secara umum terbagi menjadi tiga yaitu pelatihan, pemagangan dengan *best practice* dan pendampingan oleh ahli. Setiap aktifitas ditujukan untuk membentuk dan meningkatkan kapabilitas *mitra* untuk menjadi wirausahawan yang mandiri dan memiliki *competitive advantage*. Ketiga program dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

a. Program Seminar dan *Workshop*

Pendekatan pelatihan menggunakan metode *Experimental Learning System* (ELS). Prinsip dasar metode ELS adalah fokus terhadap peningkatan pengalaman *mitra* dengan pelibatan aktif *mitra* dalam proses pelatihan, Pelatihan fokus terhadap peningkatan pengalaman *mitra* dan pelibatan aktif *mitra* dalam proses pelatihan dan pembimbingan dan pengalaman aplikatif wirausaha seperti pemasaran online dan perancangan model bisnis baru yang lebih adaptif terhadap pandemi (Xu & Sukumar, 2021).

b. Pendampingan Usaha

Setelah mendapat pelatihan dan contoh dari *best practice*, mitra diberi kesempatan untuk memulai dan mengembangkan bisnis masing-masing. Tim inkubasi bisnis melakukan proses pendampingan dan pemantauan terhadap semua mitra. Selama pembinaan, mitra diwajibkan menyerahkan catatan keuangan dan temu konsultasi dengan pendamping.

Dalam mengukur kelemahan dan kendala yang ada serta keberhasilan program ini, proses analisis melibatkan seluruh *stakeholder* baik dari internal tim, LPM UAD maupun dari mitra. Instrumen yang digunakan dalam evaluasi adalah kuisiner (pra dan pasca program) dan *Forum Group Discussion* (FGD). Evaluasi meliputi sarana prasarana, proses, dan hasil. Prasarana mencakup fasilitas fisik dan non fisik, serta SDM. Proses meliputi: penjadwalan, penyampaian materi. Hasil mengukur seberapa jauh dan banyak peningkatan kemampuan dan kesiapan *mitra* menjadi menghadapi pandemi. Penelitian menghasilkan beberapa kesimpulan dalam beberapa faktor analisis yaitu faktor penghambat, faktor pendukung, dan solusi. Faktor penghambat dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

1. Pandemi Covid 19 membatasi aktifitas inkubasi dalam format tatap muka.
2. Studi banding sebagai salah satu program dalam pengabdian ini tidak bisa dilaksanakan secara konvensional
3. Aktifitas usaha peningkatan pengalaman pemasaran dan jaringan bisnis tidak bisa dijalankan sebagaimana telah direncanakan yaitu melalui pameran, bazar dan ekspo

Faktor pendukung dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

1. Meningkatnya aktifitas bisnis online yang juga dapat dioptimalkan oleh mitra untuk mempertahankan sekaligus menambah saluran distribusi produk
2. Teknologi IT menyediakan fasilitas yang memadai dalam mendukung aktifitas pelatihan maupun pendampingan jarak jauh
3. Tersedianya tokoh sukses berbisnis dengan metode online yang bersedia membagikan ilmu,

inspirasi dan motivasi kepada mitra

Solusi dan tindak lanjut dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

1. Perubahan sistem pengabdian dari konvensional menjadi berbasis online
2. Penambahan mitra inkubasi bisnis UAD yang meliputi perusahaan dan tokoh sukses di bisnis online
3. Mengikutkan mitra pelatihan dan seminar mengembangkan bisnis online
4. Mempertahankan dan mengembangkan *competitive advantage* mitra yaitu *ecommerce* dan *business proses* berbasis TI)

Kesimpulan

Hasil analisis menunjukkan program pelatihan pemasaran online dan pelatihan inovasi model bisnis efektif meningkatkan pemahaman dan ketrampilan dalam menghadapi pandemi. Model pendampingan dan mentoring oleh perusahaan *best practice* yang sesuai dengan kondisi pandemi sangat urgen untuk segera dirancang dan dijalankan. Selain itu, diperlukan jaringan mitra kerja yang luas meliputi organisasi-organisasi kewirausahaan, pemerintah dan perusahaan-perusahaan sebagai *benchmark* yang dapat bekerja sama melalui teknologi digital (online). Diperlukan juga peningkatan kapasitas mitra dalam hal metode dan teknik pemasaran digital seperti promosi digital dan *store layout* untuk meningkatkan ketahanan di pasar *online*.

Acknowledgement

Artikel ini merupakan luaran dari hibah LPPM Universitas Ahmad Dahlan Tahun Anggaran 2021.

References

- Fulton, B. (2021). Embracing the chaos: Challenges and opportunities of an extracurricular experiential events management learning activity. *Industry and Higher Education*, 35(4), 460–464. <https://doi.org/10.1177/09504222211023316>
- Gangwani, S., & Mohamed El-Sayed Shousha, D.M. (2021). Challenges of Saudi women entrepreneurs in culinary art business. *Academy of Entrepreneurship Journal (AEJ)*, 27(4), 1-13.
- Glowka, G., Kallmünzer, A. & Zehrer, A. (2021). Enterprise risk management in small and medium family enterprises: the role of family involvement and CEO tenure. *Int Entrep Manag J* 17, 1213–1231 (2021). <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00682-x>
- Omored, A. (2021). Managing crisis: a qualitative lens on the aftermath of entrepreneurial failure. *Int Entrep Manag J* 17, 1441–1468. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00655-0>
- Sarbah, A. & Quaye, I. (2021). Effects of globalization on small medium-sized enterprise development in Ghana. *African Journal of Business Management*, 15(9), 250-264. <https://academicjournals.org/journal/AJBM/article-abstract/175708B67790>
- Santoso, R.T.P.B., Junaedi, I.W.R., Priyanto, S.H. *et al.* (2021). Creating a startup at a University by using Shane's theory and the entrepreneurial learning model: a narrative method. *J Innov Entrep* 10, 21
- Supriyadi. (2021). Konsep dan Model Pengukuran Corporate Sustainability. *STAR - Study & Accounting Research*. 10(3): 13-28.
- Xu, S., Xu, Z., Li, F., & Sukumar, A. (2021). Redefining peer learning: Role of student entrepreneurs in teaching entrepreneurship in the UK higher education context. *Industry and Higher Education*, 35(4), 306–311. <https://doi.org/10.1177/09504222211012634>
- Velasques M. (2021). *Business Ethics*. New York. Person. 2012.

Zamzami, I.F. (2021). The key enabling criteria of e-entrepreneurship evolving practices and implementation in Saudi Arabia. *SN Bus Econ* **1**, 118. <https://doi.org/10.1007/s43546-021-00110-4>