

PERAN INKUBASI BISNIS KAMPUS DALAM MENJAGA KETAHANAN UMKM DIKALANGAN ALUMNI PADA MASA PANDEMI (Studi pada inkubasi bisnis Universitas Ahmad Dahlan)

Hendro Setyono¹, Ahmad Rizal Solihudin^{2*}, Hari Haryadi³

¹²³*Universitas Ahmad Dahlan*

**arsolihudin@gmail.com*

Abstrak

Inkubasi bisnis Universitas Ahmad Dahlan tahun 2020 bertujuan mengembangkan wirausaha yang berasal dari mahasiswa dan alumni Universitas Ahmad Dahlan berbasis daring (*Online Business*). Program dan tema ini sangat tepat dengan kondisi Pandemi Covid yang menuntut kegiatan bisnis berbasis *less contact*. Program ini diharapkan dapat menjaga ketahanan wirausaha terutama UMKM 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.

Keywords: UMKM, Online, Inkubasi Bisnis.

Pendahuluan (Times New Roman; font 11; bold; sentence case, left)

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, mau tidak mau negara-negara di dunia melakukan lockdown secara menyeluruh dan berimbas kepada ekonomi. Hal tersebut juga dirasakan khususnya pada negara Indonesia.

Ketahanan perusahaan menjadi masalah krusial dimasa pandemi seperti ini. Kebangkrutan menjadi ancaman bagi semua jenis usaha termasuk UMKM. Menurut Lesmana (2003), kebangkrutan perusahaan adalah ketidakpastian mengenai kemampuan atas suatu perusahaan untuk melanjutkan kegiatan operasinya jika kondisi keuangan yang dimiliki mengalami penurunan. 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.

Literature Review

Undang-undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. arakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha, Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil, (jumlah karyawan 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

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.

Berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- 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.

Motode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan berupa data sekunder meliputi laporan perusahaan, arsip, dan catatan pendapat narasumber. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

- Observasi dokument terhadap laporan-laporan perusahaan, website, jurnal yang sesuai dan relevan dengan permasalahan yang dibahas.
- Wawancara dan diskusi dengan pelaku UMKM dengan pertanyaan dan pembicaraan yang fokus terhadap penyelesaian masalah dalam penelitian.

Hasil Analisis dan Pembahasan (Times New Roman; font 11; bold; sentence case, left)

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. Tabel 1 menjelaskan profil dari narasumber dari kalangan pelaku UMKM peserta inkubasi bisnis UAD. Narasumber berjumlah 20 orang yang memiliki latar belakang bisnis yang berbeda-beda meliputi sektor bisnis kuliner, fashion, kreatif dan jasa desain.

Tabel 1 Narasumber pelaku UMKM

No.	Nama Usaha	Pemilik	Link video profile
1.	Jamu Bumi	Narendra Bagus	https://youtu.be/3F-w_Fz1rUM
2.	Batik Suraswati	Mufarikhah Yudi Utami	https://youtu.be/je3MeDDR5NY
3.	Didy's Olshop	Dinda Dewani	https://youtu.be/26DMVLsTRfY
4.	DARE Bag	Syamsul Arifin	https://instagram.com/dalanrejek_i_store?igshid=1d59mb3qythmh
5.	Taswir Production	Mustofa Ahyar	https://youtu.be/uC8U36_zGug
6.	Risky Catering	Risky Ramadhan Nur	https://youtu.be/EhhumiCvXyk
7.	Pratu Style	Anggraeni Eka P.	https://www.youtube.com/watch?v=4rCVdBkpbVQ&feature=youtu.be
8.	Rumah Frozen	Ricka Tanzilla	https://youtu.be/FSEuuHhiDMw
9.	Rinjani Food	Winni Aninda R.	https://youtu.be/mZ0BRWtze-M
10.	Limajari Production	M. Agung Maulana	https://youtu.be/pMvO8RILuSI
11.	Pempek Sofia 28	Yogi Liandi	
12.	Peyek Jawe Pangkalpinang	Rifki Hanif	https://youtu.be/P6NZh5B0r90
13.	DELTALIN	Sidik Wahyuni	https://drive.google.com/open?id=1tZYjY_DA4RkR2fDGiFiVHL3PoX-ADXdr
14.	Bakpia Kite	Tri Hartati	https://youtu.be/E8jqhHL3W60
15.	Moon Or Star	Kholil Amri	https://www.youtube.com/watch?v=33rV_gLGVzU
16.	Kentang Kie	Handal Perdawan A.	https://youtu.be/65cyUPIH7fY
17.	Boneka Edukasi Apoteker	Mexsi Mutia Rissa	https://drive.google.com/open?id=1NcZP2kEPYDXn6suNYLF9IseI16RgwwKj
18.	Brand Hawaree	Adhani Prima	https://youtu.be/CLLnFvIq34M

19.	Masker Organik	Tria Rahmawati	https://drive.google.com/open?id=18j_jq7YfOsyd7kl8hIcLcHNVDjoC5DDhj
20.	Potatoez	Rizal Firdaus	https://youtu.be/Pse_q9A0Sm0

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

Permasalah 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. Rendahnya kredibilitas

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.

Inkubasi bisnis UAD bertujuan untuk mengusahakan setiap *tenant* 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.

Tujuana aktifitas Inkubasi bisnis UAD secara spesifik meliputi dua aspek yaitu peningkatan kemampuan produksi dan manajemen usaha tiap *tenant*. Dari segi produksi, setiap *tenant* 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 *tenant* yang mengikuti Inkubasi bisnis UAD akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan tentang inovasi. Selain itu, setiap *tenant* program PPK di UAD 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 di inkubasi bisnis UAD secara umum terbagi menjadi tiga yaitu pelatihan, pemagangan dengan *best practice* dan pendampingan oleh ahli. Setiap aktifitas ditujukan untuk membentuk dan meningkatkan kapabilitas *tenant* 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 *tenant* dengan pelibatan aktif *tenant* dalam proses pelatihan, Pelatihan fokus terhadap peningkatan pengalaman *tenant* dan pelibatan aktif *tenant* dalam proses pelatihan dan pembimbingan dan pengalaman aplikatif wirausaha seperti pemasaran online dan perancangan model bisnis baru yang lebih adaptif terhadap pandemi

b. Pemagangan

Pemagangan dilakukan dalam rangka meningkatkan wawasan tenant tentang proses bisnis dari perusahaan terbaik di industri. Tenant diklasifikasikan berdasar industri yang diminati dan di tempatkan pada perusahaan mitra.

c. Pe Pendampingan Usaha

Setelah mendapat pelatihan dan contoh dari *best practice*, tenant diberi kesempatan untuk memulai dan mengembangkan bisnis masing-masing. Tim inkubasi bisnis melakukan proses

pendampingan dan pemantauan terhadap semua tenant. Selama pembinaan, tenant 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 *tenant*. Instrumen yang digunakan dalam evaluasi adalah kuisiner (pra dan pasca program), wawancara dan *Forum Group Discussion* (FGD). Evaluasi meliputi sarana prasarana, proses, dan hasil. Prasarana mencakup fasilitas fisik dan non fisik, SDM, Proses meliputi: penjadwalan, penyampaian materi, dan Hasil adalah seberapa jauh dan banyak peningkatan kemampuan dan kesiapan *tenant* 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.

- a. Pandemi Covid 19 membatasi aktifitas inkubasi dalam hal peningkatan pemahaman dan kapasitas tenant yang sebagian besar dirancang dalam format tatap muka.
- b. Magang sebagai salah satu program utama dalam inkubasi tidak bisa dilaksanakan secara konvensional sebagai dampak adanya pandemi Covid 19.
- c. 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.

- a. Pandemi Covid 19 meningkatkan aktifitas bisnis berbasis online yang juga dapat dioptimalkan oleh *tenant* untuk mempertahankan bisnis sekaligus menambah saluran distribusi produk
- b. Universitas Ahmad Dahlan menyediakan fasilitas yang memadai dalam mendukung aktifitas pelatihan maupun pendampingan jarak jauh
- c. Tersedianya tokoh-tokoh sukses berbisnis dengan metode online yang bersedia membagikan ilmu, inspirasi dan motivasi kepada tenant untuk sukses dalam bisnis online.

Solusi dan tindak lanjut dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

- a. Merintis lembaga permanen untuk melanjutkan program inkubasi bisnis UAD
- b. Pengembangan sistem tata kelola pengembangan kewirausahaan di kampus untuk menjaga keberlangsungan program
- c. Penambahan mitra kerja inkubasi bisnis UAD yang meliputi organisasi-organisasi kewirausahaan, pemerintah dan perusahaan-perusahaan sebagai *beanchmark*.
- d. Mengikutkan tenant pada organisasi-organisasi kewirausahaan untuk menambah wawasan dan yang utama memperluas jaringan
- e. Mempertahankan dan mengembangkan *competitive advantage* tenant dan sekaligus sebagai ciri khas inkubasi bisnis UAD yaitu penguasaan teknologi informasi yang difungsikan secara menyeluruh (ecommerce dan enterprise resource planning)

Kesimpulan

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

Acknowledgement

Penelitian ini merupakan luaran dari hibah pengabdian Skema PPK dari Kementerian RISTEK-BRIN tahun 2020.

References

Departemen Perdagangan Republik Indonesia (2008). "Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025 :

Rencana Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2009 – 2025”

Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI, 2014, *Ekonomi Kreatif: Kekuatan Baru Indonesia Menuju 2025. Rencana Aksi Jangka Menengah 2015-2019*.

Kementerian Koperasi dan UMKM. “*Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), dan Usaha Besar (UB) Tahun 2014-2016*”. Diakses melalui www.depkop.go.id

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia. 2016. *Kontribusi UMKM Naik*. [http://www.kemenperin.go.id/artikel/14200/Kontribusi-UMKM- Naik](http://www.kemenperin.go.id/artikel/14200/Kontribusi-UMKM-Naik). Diakses pada 5 Januari 2018.

Menteri Keuangan Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 33/PMK. 02/2016 tentang Standar Biaya Msukan Tahun Anggaran 2017*

Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi dengan Metode R&D*. Bandung: Alfabeta.