

Cara Menggali Ide-Ide Bisnis Yang Bisa Diterapkan Pada Masa Pandemi Covid-19

Nico Lukito¹, Dorina Widowati², Masfar Gazali³

Program Studi Manajemen, Universitas Trisakti

e-mail: nicolukito@trisakti.ac.id

Abstrak

Masa Pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi pendapatan dari Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) dan menurunnya pertumbuhan ekonomi berdampak pada lesunya pertumbuhan pendirian usaha baru. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC), merupakan lembaga yang menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan misalnya: warung, bengkel, penjahit, pedagang makanan, salon, bordir dll. Tujuan dari kegiatan ini untuk memberikan dan membagikan informasi, ide-ide tentang peluang usaha/bisnis, yang disesuaikan dengan modal minim pada masa Pandemi Covid-19. Metode pengabdian dengan penyuluhan dengan memberikan informasi dan pengetahuan terkait tentang menggali ide-ide bisnis pada masa Pandemi Covid-19 bagi calon/pelaku UMKM yang merupakan siswa di SKBAC. Hasil pengabdian bagi siswa SKBAC yaitu pelaku dan calon pelaku UMKM lebih memahami cara untuk menggali ide-ide bisnis dan menambah variasi dan inovasi produk termasuk cara memasarkan produk dalam kondisi Pandemi Covid-19 yang serba *daring* dalam melakukan penjualannya. Siswa mulai lebih percaya diri dalam mengembangkan ide-ide bisnisnya dan memasarkan dengan sosial media.

Kata Kunci: *Pandemi Covid 19, UMKM, SKBAC, Kewirausahaan*

Abstract

The Covid-19 Pandemic period greatly affected the income of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) and the decline in economic growth had an impact on the sluggish growth of new business establishments. The Bina Amanah Cordova Entrepreneurship School (SKBAC), is an institution that provides entrepreneurship education and training, for example: stalls, workshops, tailors, food vendors, salons, embroidery etc. The purpose of this activity is to provide and share information, ideas about business/business opportunities, which are adapted to minimal capital during the Covid-19 Pandemic. The method of service with counseling by providing information and related knowledge about exploring business ideas during the Covid-19 Pandemic for prospective / MSME actors who are students at SKBAC. The results of the service for SKBAC students, namely MSME actors and prospective actors, better understand how to explore business ideas and add product variety and innovation, including how to market products in the conditions of the online Covid-19 Pandemic in carrying out sales. Students begin to be more confident in developing their business ideas and marketing with social media

Kata Kunci: *Covid 19 Pandemic, MSMEs, SKBAC, Entrepreneurship*

PENDAHULUAN

Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC), merupakan lembaga yang menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan praktek: warung, bengkel, penjahit, pedagang makanan (bakso, kue kering), perhiasan, bordir, sablon, tanaman hias. Program kewirausahaan ini berlangsung selama 1 tahun diperuntukkan bagi pemuda/pemudi putus kuliah tanpa dipungut biaya, untuk persyaratan layaknya program-program D1, yaitu tamat SMU atau sederajat, namun tidak dibatasi umur atau status pribadi sehingga ada yang sudah berumur 33 tahun dan telah berumah tangga dimana yang mengikuti sebagian sudah memiliki usaha seperti: warung, penjahit, pedagang makanan (bakso, kue kering), perhiasan. Ada juga yang sebagian belum memiliki usaha dan ingin membuka usaha. Bagi yang sudah memiliki usaha masuk ke lembaga ini untuk menambah ilmu dan wawasan tentang pengelolaan usaha dan kewirausahaan agar usahanya bisa lebih baik dan berkembang, sedangkan bagi yang belum memiliki usaha sebagai bekal dalam membuka dan mengelola usahanya.

Dalam kondisi pandemi Covid-19 ini jumlah yang masuk pada lembaga ini bertambah yang sebelumnya berasal dari sekitar Tangerang tetapi juga berasal dari beberapa wilayah di Indonesia seperti Sumatra Utara, Lampung, Bekasi dan Rangkas Bitung, apalagi lembaga ini membuka pendidikan dan pelatihan dengan sistem *online (daring)* yang bisa dijangkau secara luas.

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang sudah melakukan kerjasama dengan lembaga ini pada tahun 1998, dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan sesuai dengan materi yang sudah diprogramkan oleh lembaga ini yaitu program tentang: Pembekalan bagi calon wirausaha dimana tema kegiatan menggali ide-ide bisnis dalam meningkatkan pendapatan pada masa pandemi Covid-19 ini.

Pada masa pandemi ini yang dibutuhkan bagi calon/pelaku wirausaha (UMKM) salah satunya adalah mendapatkan wawasan tentang cara meningkatkan pendapatan dengan menggali ide bisnis yang diminati pada masa pandemi Covid-19 ini. Jumlah calon/pelaku usaha yang mengikuti lembaga Pendidikan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) pada masa pandemi ini bertambah, hal ini menunjukkan bagaimana semangat dari para pelaku usaha untuk mendapatkan ilmu dan wawasan tentang cara menggali ide bisnis yang sesuai pada kondisi pandemi dengan kebiasaan baru (*new normal*) yang dirasakan masih kurang, sedangkan bagi calon wirausaha mengharapkan bekal ilmu dan wawasan dalam membuka dan mengelola usahanya supaya efektif dan efisien.

Masalah yang teridentifikasi adalah perlunya peningkatan kapabilitas para calon atau pelaku UMKM di SKBAC terkait dengan menggali ide-ide bisnis dengan modal yang kecil. Solusi atas masalah ini salah satunya adalah melakukan penyuluhan, yang nantinya dapat dilanjutkan dengan pendampingan usaha. Penyuluhan perlu dilakukan secara interaktif dan praktis sehingga mudah dipahami dan diimplementasikan

Tujuan dari kegiatan ini untuk memberikan dan membagikan informasi, ide-ide tentang peluang usaha/bisnis, yang disesuaikan dengan modal minim pada masa pandemi Covid-19.

METODE

Persiapan kegiatan dilakukan dengan memperhatikan seluruh calon peserta penyuluhan, yaitu siswa SKBAC yang merupakan calon wirausaha dan pelaku usaha. Pemahaman ini diperlukan untuk memastikan materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mereka. Kemudian, nara sumber membagi kelompok sesuai dengan bidang keahliannya dan mulai menyusun materi pelatihan

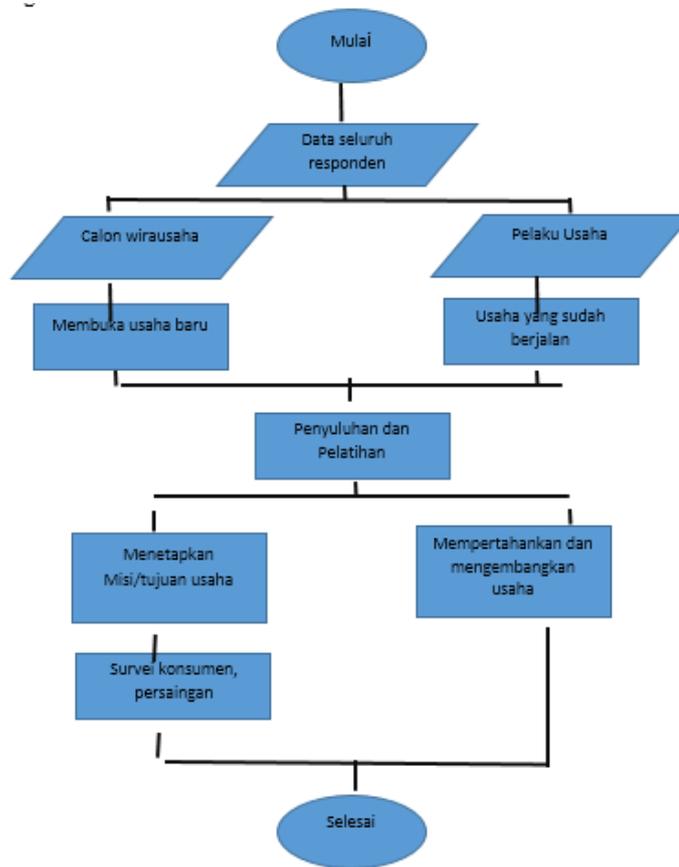
Materi kegiatan secara umum adalah informasi dan pengetahuan terkait tentang menggali ide-ide bisnis pada masa pandemi bagi calon/pelaku UMKM yang merupakan siswa di SKBAC. Materi ini kemudian dirincikan menjadi dua sub topik : tim kami sendiri tentang bagaimana cara menggali ide bisnis pada masa pandemi dan yang satulagi tim dari prodi ekonomi pembangunan dimana materinya tentang mendapatkan sumber pendanaan untuk usaha, yaitu:

Tabel 1. Susunan Acara PkM SKBA Cordova FEB USAKTI

SUSUNAN ACARA PKM SKBA CORDOVA FEB USAKTI SABTU, 15 JANUARI 2022		
JAM	KEGIATAN	PIC
08.00 – 09.45	Test Antigen Peserta PkM dan Instruktur	Petugas Nakes
09.45 – 10.00	Pembukaan	MC
10.00 – 10.10	Sambutan - SKBA Cordova - Perwakilan FEB usakti	MC
10.10 – 11.00	Presentasi Tim 1 (Ibu Dorina) Plus Tanya Jawaban	Tim Ibu Dorina
11.10 – 11.50	Presentasi Tim 1 (Ibu Dini) Plus Tanya Jawaban	Tim Ibu Dini
12.00 – 13.00	ISOMA	

Tahapan yang akan dilakukan dalam memberikan ide bisnis, motivasi dan menguatkan mental calon dan pelaku usaha adalah sebagai berikut: Langkah pertama: memahami usaha calon wirausaha dengan menggali keahlian/keterampilan yang dimiliki, misalnya ahli dalam membuat kue, maka bisa membuka usaha makanan. Adapun bagi pelaku usaha (wirausaha) perlu memertahankan usahanya dengan melihat peluang baru pada masa pandemi ini, misalnya melalui kolaborasi dengan usaha lain atau melakukan usaha secara *daring*, atau mengembangkan usaha lain yang menjadi kebutuhan saat pandemi, misalnya membuat masker medis/non medis sesuai standar. Langkah kedua, nara sumber menyampaikan motivasi agar calon dan pelaku UMKM dapat menetapkan ide-ide bisnis, misi/tujuan membuka dan mengembangkan usahanya. Bagi calon wirausaha, menetapkan misi/tujuan usahanya sangat penting agar usaha yang dilakukan lebih jelas arahnya dan bagi pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya untuk mendukung langkah awal. Selanjutnya, langkah ketiga, nara sumber akan memberikan saran agar pelaku usaha dapat

melakukan survey terkait dengan kebutuhan konsumen dan persaingan usaha. Kemudian, langkah keempat adalah merencanakan modal dan membuat rencana pengembangan usahanya. Langkah terakhir adalah mulai membuka usaha dan memasarkan usahanya, baik secara konvensional atau daring lewat sosial media.



Gambar 1. Tahapan Proses Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini memberikan hasil di antaranya: a. Bagi peserta mendapatkan cara menggali ide baru, dan terpenting adalah motivasi, serta semangat baru untuk membuka usaha atau meneruskan usahanya dengan lebih baik dalam masa pandemi ini. b. Bagi komunitas kegiatan penyuluhan ini meningkatkan kerjasama kelembagaan, yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti dan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC). Kerjasama ini memperkuat hubungan yang baik dengan komunitas setempat, terutama dengan calon dan pelaku UMKM yang merupakan siswa SKBAC. c. Bagi pelaksana khususnya FEB melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang merupakan salah satu dari Tridarma Perguruan Tinggi. Untuk para nara sumber yang terlibat, yaitu para dosen, kegiatan ini bermanfaat untuk sarana pembelajaran dan berbagi, serta memahami kondisi nyata para pelaku usaha.

Sebelum kegiatan penyuluhan dilakukan diberikan kuesioner untuk calon dan pelaku usaha SKBAC dimana hasilnya dari 21 peserta sekitar 60% sudah memahami konsep bisnis, sekitar 54 % sudah dapat menerapkan menggali

ide, 60% dapat menerapkan langkah-langkahnya, pernah mendapatkan materi ini sekitar 38%, materi yang akan diperoleh bermanfaat sekitar 71,4%, materi sesuai yang diharapkan sekitar 95,3%.

Hasil evaluasi setelah pelaksanaan kegiatan penyuluhan dari sekitar 20 peserta: sekitar 55% memahami konsep bisnis, dapat menerapkan cara menggali ide bisnis sekitar 60%, dapat menerapkan langkah-langkahnya sekitar 95%, memperoleh hal yang baru dari materi ini sekitar 100%, materi bermanfaat bagi usahanya 95%, dan materi sesuai yang diharapkan hampir 100%.

Jadi dapat dilihat bahwa peserta yang merupakan siswa SKBAC yaitu pelaku dan calon pelaku UMKM lebih memahami cara untuk menggali ide-ide bisnis dan menambah variasi dan inovasi produk termasuk cara memasarkan produk dalam kondisi Pandemi Covid-19 yang serba *daring* dalam melakukan penjualannya Hasil ini di dapat dari kuesioner yang diberikan kepada peserta pelatihan. Pelaku dan calon pelaku sudah mulai lebih percaya diri dalam mengembangkan ide-ide bisnisnya dan memasarkan dengan sosial media. Hal-hal yang perlu ditindaklanjuti atas hasil evaluasi ini adalah perlunya kegiatan pendampingan yang berkelanjutan untuk UMKM supaya sesuai dengan yang diinginkan itu produk laku dan berkualitas, inovasi produk.

Kegiatan pelatihan berlangsung dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan sejak awal. Faktor pendukung atas keberhasilan pelatihan ini adalah kerjasama yang baik antara FEB- USAKTI dan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC). Selain itu, peserta juga mengikuti pelatihan dengan antusias, sehingga materi yang disampaikan diharapkan dapat bermanfaat. Faktor penghambat yang dapat teridentifikasi adalah keterbatasan waktu dan kondisi yang mengikuti proses dengan kondisi pandemi ini



Gambar 2. TIM Penyuluh PkM



Gambar 3. Penyuluh Memberikan Materi



Gambar 4. Para Peserta Penyuluhan UMKM



Gambar 5. Foto Bersama TIM PkM Dan Peserta

SIMPULAN

Penyuluhan dilakukan dengan baik dan lancar. Peserta banyak bertanya terkait cara mendapatkan modal, mengatasi persaingan usaha yang semakin ketat, membuat produk yang berkualitas, serta pemasaran. Banyak peserta yang merasa kesulitan melakukan usaha di saat pandemi dan memerlukan bantuan, karena menjalankan bisnis secara daring juga memerlukan strategi mengatasi persaingan yang ketat. Peserta cukup memahami perlunya bertahan dengan membuat variasi produk, namun secara implementasi, banyak kesulitan di lapangan, terutama meningkatkan penjualan. Masih perlunya koordinasi dan integrasi agar pelaku UMKM dapat saling berbagi dan berkolaborasi dalam menjalankan usahanya.

Beberapa saran yang dapat dilakukan adalah: Memberikan akses pemasaran dan modal, melakukan pendampingan usaha, serta menghubungkan beberapa usaha yang terkait untuk saling bekerjasama. Memberikan pelatihan usaha secara daring dan strategi bagaimana berkomunikasi melalui media sosial. Peningkatan penjualan dapat dimulai dengan memperkenalkan usaha di sekitarnya dulu, melalui teman/sahabat, atau jaringan-jaringan lain yang sudah ada, sebelum mulai memperkenalkan usaha di wilayah yang lebih luas. Melakukan acara kebersamaan antar UMKM, mengikuti acara-acara UMKM dan terus mengembangkan jejaring.

DAFTAR PUSTAKA

Arfiyanshah, S. (2021, Agustus). Memperkuat Ketahanan dalam Turbulensi Pandemi. Diunduh dari: https://apps.detik.com/detik/https://news.detik.com/kolom/d-5697508/memperkuat-ketahanan-dalam-turbulensi-pandemi?_ga=2.145391860.1589950145.1634045354-38522792.1634045354. Tanggal 2 Agustus 2022.

- Boone, E.L. Kurtz, L.D. (2019). *Contemporary Business*. Thomson, Singapore.
- Fiona. (2020, Oktober). Benarkah UMKM Lebih Bisa Bertahan di Tengah Krisis?. Diunduh dari: <https://www.qasir.id/inspirasi/benarkah-umkm-lebih-bisa-bertahan-di-tengah-krisis>. Tanggal 1 Agustus 2022.
- Heizer, J. Render, B. (2017). *Operation Management : Sustainability and Supply Chain Management* (ed.12). Pearson Global Edition.
- Hisrich, R.D. Peters, M.P. & Shepherd, D.A. (2017). *Entrepreneurship* (ed.10) McGraw-Hill Educational Edition
- Humas Sekneg. (2020, Agustus). Anggarkan Rp123,46 Triliun, Pemerintah Dukung UMKM Go Digital Pulih dan Produktif. Diunduh dari: <https://setkab.go.id/anggarkan-rp12346-triliun-pemerintah-dukung-umkm-go-digital-pulih-dan-produktif/>. Tanggal 1 Agustus 2022.
- Kisah Sukses UKM Jualan Online, Omzet Rp 200 Juta Per Bulan. (2015, Maret) JPPM.com. Diunduh dari: <https://www.jpnn.com/news/kisah-sukses-ukm-jualan-online-omzet-rp-200-juta-per-bulan><https://www.jpnn.com/news/kisah-sukses-ukm-jualan-online-omzet-rp-200-juta-per-bulan>. Tanggal 30 Juli 2020.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2016). *Marketing Management* (ed.15) Global Edition, Pearson
- Mutis, T. (1992). *Pengembangan Koperasi: Kumpulan Karangan*, Grasindo, Jakarta.
- Purwadi, D. (2018, November). 7 Cara Bijak Bersosmed. Diunduh dari: <https://republika.co.id/berita/pipdg2257/7-cara-bijak-bersosmed>. Tanggal 30 Juli 2020.
- Saumi, A. (2020, Juni). ILO: 70% pelaku UMKM setop produksi akibat Covid-19. Diunduh dari: <https://www.alinea.id/bisnis/ilo-70-pelaku-umkm-setop-produksi-a-kiabat-covid-19-b1ZO09uKT>. Tanggal 1 Agustus 2022
- Arfiyanshah, S. (2021, Agustus). Memperkuat Ketahanan dalam Turbulensi Pandemi. Diunduh dari: <https://apps.detik.com/detik/>
https://news.detik.com/kolom/d-5697508/memperkuat-ketahanan-dalam-turbulensi-pandemi?_ga=2.145391860.1589950145.1634045354-38522792.1634045354. Tanggal 2 Agustus 2022
- Quintero-Angel, M. Peña-Montoya, C,C. Fajardo-Toro, C,H. & Aguilera-Castillo, A. (2017). Opportunities and Challenges for Sustainable Business Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs). Opportunities and Challenges for Sustainable Business and Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs). <https://www.researchgate.net/publication/320215199>. DOI: 10.4018/978-1-5225-3537-9.ch009