

Technosociopreneur, New Model UMKM di Era New Normal

Bayu Anggara Silvatika

Dosen Politeknik Keuangan Negara STAN, Kementerian Keuangan

E-mail: bayusilvatika@yahoo.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan model bisnis entrepreneurship bagi UMKM agar dapat bertahan dan berkelanjutan di era new normal. Tantangan UMKM di era new normal, seperti meningkatnya pengangguran dan kemiskinan, serta penurunan ekonomi global, menjadi momentum adaptasi dalam menjaga keberlangsungan usaha. UMKM yang berhasil shifting baik behaviour dan economic activity akan mampu menjadi pemenangnya. New normal menjadikan perubahan motif entrepreneur tidak hanya profit oriented tetapi juga social oriented dengan menggunakan teknologi digital atau dikenal dengan Technosociopreneur. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. (Hardani, et al, 2020). Techno-sociopreneur merupakan gabungan antara wirausaha teknologi dan wirausaha sosial. Kombinasi model bisnis seperti ini yang ideal untuk masa new normal. Contoh techno-sociopreneur adalah Sdr. Hafidz (CEO Nares Essential Oil). Nares melakukan inovasi teknologi dan memberikan program pendampingan bagi para pengumpul/petani daun sereh/cengkeh sebagai bentuk sociopreneur. Dalam pengembangan technosociopreneur diperlukan sinergi akademisi, pelaku usaha, komunitas, pemerintah, dan media (ABCGM) untuk mendukung ekosistem kewirausahaan sosial yang meliputi pelaku kebijakan, pemilik modal untuk dukungan finansial melalui pengintegrasian pola pembiayaan dan kemampuan usaha, pihak yang memberikan dukungan moral maupun fasilitas dan infrastruktur, masyarakat dan SDM, pasar dan berbagai pihak yang dapat memberikan perbedaan faktor lokasi atau geografis.

Kata Kunci : techo-sociopreneur, new normal, UMKM.

Abstract. This study aims to find a business entrepreneurship model for MSMEs to survive and be supported in a new normal era. The challenges of MSMEs in the new normal era, such as winning coverage and poverty, as well as the global economic downturn, are a momentum of adaptation in ensuring business continuity. MSMEs that succeed in changing their behavior and economic activities will be able to become the winners. Entrepreneurs motive for new normal changes are not only profit oriented but also socially oriented by using digital technology or known as Technosociopreneur. This study used descriptive qualitative method. (Hardani, et al, 2020). Techno-sociopreneur is a combination of technology entrepreneurs and social entrepreneurs. This combination of business models is ideal for new normal times. Examples of techno-sociopreneurs are Br. Hafidz (Nares CEO Essential Oil). Nares innovates technology and provides assistance programs for lemongrass / clove leaf collectors / farmers as a form of sociopreneurs. In developing technosociopreneur, synergy between academics, business, community, government, and media (ABCGM) is needed to support social entrepreneurship ecosystems that require credit, capital owners to finance infrastructure, society and human resources, markets and various parties that can provide differences in location factors or geographical.

Keywords: techo-sociopreneur, new normal, MSME.

PENDAHULUAN

Perkembangan pandemi covid-19 di Indoneisa masih belum menunjukkan tanda berakhir, meskipun di beberapa daerah memperlihatkan perkembangan yang baik.

Berdasarkan data Tim Gugus Tugas Covid-19 per 23 Juni 2020, diketahui bahwa terdapat penambahan kasus sebanyak 1.051 kasus sehingga kasus terkonfirmasi menjadi 47.896 kasus. (www.covid19.go.id). Namun

demikian, aktivitas usaha tidak boleh berhenti, sehingga Pemerintah melalui Kementerian Kesehatan mengeluarkan Keputusan Kesehatan Nomor: HK.01.07/MENKES/382/2020 tentang Protokol Kesehatan Bagi Masyarakat di Tempat dan Fasilitas Umum.

Implementasi regulasi tersebut menjadikan suatu kehidupan normal baru (*new normal*), dimana seluruh aktivitas masyarakat diwajibkan mengikuti protokol kesehatan, termasuk juga dalam kegiatan usaha. *New normal* merupakan tatanan kehidupan baru untuk mewujudkan masyarakat produktif dan aman dari covid-19. Usaha produktif masyarakat, seperti UMKM juga terkena dampaknya. Beberapa sektor UMKM terkena dampak positif (*potential winners*), diantaranya adalah sektor Kimia-farmasi, Alat Kesehatan, Tekstil, dan Makanan-minuman.

Di sisi lain, sektor yang mengalami dampak negatif (*potential losers*), antara lain: Sektor Pariwisata, Konstruksi, dan Perhubungan. (Kemendagri Perekonomian, 2020).

New normal mendorong pelaku UMKM melakukan *shifting* baik perilaku pengusaha (*behaviour*) maupun aktivitas bisnisnya (*economic activity*). Perubahan-perubahan tersebut merupakan keniscayaan agar UMKM dapat bertahan dan berkelanjutan. Perubahan aktivitas pengusaha yang sebelumnya mengabaikan kesehatan, sekarang menjadi mengutamakan protokol kesehatan dan memperhatikan aspek sosial. Selain itu, perubahan aktivitas bisnis ini juga mendorong evolusi usaha yang sebelumnya *offline*, sekarang menjadi *online*. Hal tersebut seiring dengan perkembangan teknologi digital yang menjadi tren anak muda.

Teknologi digital yang semakin berkembang, terutama pada anak muda, sangat sesuai dengan fenomena bonus demografi yang terjadi di Indonesia. Bonus demografi diprediksi akan terjadi pada tahun

2030-2045, dan saat ini sudah mulai terlihat kondisi bonus demografi tersebut, dimana jumlah usia produktif lebih banyak dibandingkan usia non-produktif. Hal tersebut menjadikan peluang bagi kaum muda untuk berkreativitas di berbagai bidang sekaligus mengurangi ketimpangan ekonomi antar masyarakat yang diwujudkan dalam memanfaatkan momentum bonus demografi. (Suyatna, 2017).

Ketimpangan ekonomi antar masyarakat di era *new normal* menjadikan suatu tantangan dan peluang untuk melakukan inovasi kebijakan dan model bisnis UMKM (*entrepreneurs*) yang *extraordinary*. Secara umum, kewirausahaan merupakan upaya penciptaan usaha baru yang berkontribusi penting bagi pertumbuhan ekonomi dan membutuhkan dukungan dari berbagai pihak, baik dari Pemerintah (Wennekers et al, 2005), dunia usaha, dan *stakeholders* lainnya. Pengalaman krisis ekonomi global pada tahun 2008-2009 dan krisis moneter di tahun 1998 menunjukkan di satu sisi banyak perusahaan besar berkinerja menurun, bahkan tutup. Namun, usaha baru yang masuk dalam skala UMKM tetap dapat tumbuh dan berkembang. (Tambunan, 2010).

Di dalam perkembangannya, kewirausahaan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu kewirausahaan tradisional, kewirausahaan teknologi (*technopreneurship*), dan kewirausahaan sosial (*sociopreneurship*). Ketiga jenis kewirausahaan tersebut dapat terlihat dari tujuan dan model bisnis yang dijalankannya.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan model bisnis *entrepreneurship* bagi UMKM agar dapat bertahan dan berkelanjutan di era *new normal*. Adapun manfaat dari penelitian ini, antara lain: mendorong agar UMKM dapat beradaptasi untuk bertahan dan *sustainable* menghadapi masa pandemi covid-19.

Penelitian Sebelurnya

Tabel I. Penelitian Sebelurnya

Peneliti (Tahun)	Desain Penelitian	Hasil Penelitian
Shwetzter, et al (2019)	Penelitian ini didesain dengan deskriptif kualitatif dan tinjauan literatur sistematis untuk menginformasikan kerangka konseptual berdasarkan <i>institutional and network theory</i> terkait <i>Entrepreneurial Ecosystem</i> (EE).	Pendekatan holistic dan dinamis terkait EE, merupakan menggabungkan aspek aktivitas bisnis kewirausahaan, penciptaan nilai, unsur EE, interaksi relasional dan institusional.
Pawitan, et al (2017)	Desain penelitian dengan metode kuantitatif, dengan data Global Entrepreneurship Monitor (GEM) dan World Economic Forum (WEF) 2015, terkait hubungan antara <i>entrepreneurial spirit</i> dan <i>Global Competitiveness</i> (GC)	Hasil penelitiannya menyatakan bahwa semua faktor <i>entrepreneurial spirit</i> memiliki hubungan yang negatif terhadap GC, kecuali <i>goal orientation</i> . Secara statistik semuanya berpengaruh signifikan, kecuali <i>social value</i> .
Suyatna, Hemptri dan Yanti (2017)	Penelitian ini menggunakan metode observasi dan literatur terkait <i>sociopreneurship</i> sebagai tren karir anak muda dan ekosistem kewirausahaan di UGM.	aktivitas bisnis sosial merupakan pilihan lain bagi berbagai kelas sosial dalam menciptakan peluang ekonomi. Kesenjangan distribusi ekonomi di masyarakat akibat kesejahteraan yang selalu berkorelasi pada pemenuhan kebutuhan material nyatanya dapat disubstitusi pada pilihan menjadi agen <i>sociopreneur</i> muda. Bonus demografi yang akan dirasakan oleh Indonesia pada tahun 2030-2045 menjadi momentum dalam pengembangan <i>sociopreneurship</i> .
Sumarno, Saryono, dan Gimn (2017)	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi pada Universitas Riau.	Universitas dan sebagian fakultasnya serta jurusan/prodinya sudah memiliki kebijakan kewirausahaan berupa adanya Mata Kuliah Kewirausahaan dan kegiatan-kegiatan kewirausahaan lainnya. Namun isi perkuliahan dan kegiatan tersebut belum mengarah secara memadai kepada pengembangan <i>technopreneurship</i> .

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dalam berbagai sumber data primer dan data sekunder terkait *technosociopreneur* di era

new normal. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, sedangkan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data,

misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Teknik pengumpulan data dengan observasi (pengamatan), *interview* (wawancara), dokumentasi, dan triangulasi/gabungan. (Hardani, et al, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak pandemi covid-19 tidak hanya memberikan efek domino pada aspek Kesehatan, tetapi juga aspek ekonomi, sosial, dan keuangan. Aspek ekonomi memberikan tekanan dari sisi permintaan maupun penawaran. Sementara dari aspek sosial memicu pada terhentinya aktivitas masyarakat yang menyerap tenaga kerja di berbagai sektor, tak terkecuali sektor-sektor informal. Sektor yang terdampak positif adanya pandemi covid-19, seperti sektor Kimia-farmasi, Alat Kesehatan, Tekstil, dan Makanan-minuman harus didorong dan dijadikan peluang usaha baru bagi UMKM dan *entrepreneurs*.

Profil UMKM pada tahun 2018 untuk usaha mikro adalah sekitar 63 jutaan (98,68%), usaha kecil: 783 ribu (1,22%), usaha menengah: 60 ribu (0,09%), dan usaha besar: 5 ribu (0,01%). (Kemenkop UKM, 2019). Berdasarkan komposisi tersebut, diperlukan usaha untuk *scalling-up* agar bentuk piramidanya menjadi terbalik. Strategi utama untuk mendorong *scaling-up* UMKM di era *new normal*, agar dapat bertahan dan berkelanjutan adalah melalui transformasi ekonomi dan merubah klasifikasi *entrepreneurship* menjadi *Techno-sociopreneur*.

Techno-sociopreneur merupakan gabungan antara wirausaha teknologi dan wirausaha sosial. Kombinasi model bisnis seperti ini yang ideal untuk masa *new normal*. Wirausaha berbasis teknologi digital seperti UMKM online menjadi semakin menarik karena adanya perubahan pola konsumsi masyarakat akibat pandemi covid-19. Perubahan pola konsumsi barang dan jasa dari *offline* ke *online*, peningkatan pemanfaatan teknologi digital dan kenaikan trafik sekitar 15-20%, serta adanya peningkatan pemanfaatan *e-learning*, *e-*

commerce, literasi digital, peningkatan permintaan *delivery*, peningkatan kebutuhan alat kesehatan/kebersihan.

Contoh *techno-sociopreneur* adalah Sdr. Hafidz (CEO Nares Essential Oil). Nares merupakan unit bisnis terkait minyak esensial oil (minyak atsiri) di Kab. Kendal. Pada masa pandemi covid-19, bisnis minyak atsiri justru mengalami kenaikan signifikan, sampai tiga kali lipat dari hari biasa. Hal ini disebabkan minyak atsiri dapat dijadikan alternatif untuk meningkatkan kesehatan dan kebugaran tubuh, sehingga permintaan masyarakat menjadi melonjak tinggi.

Nares melakukan inovasi teknologi berupa penyediaan alat penyulingan minyak atsiri dan teknologi digital untuk pemasarannya, sehingga disebut sebagai *technopreneur*. Selain itu, Nares juga melakukan program pendampingan bagi para pengumpul/petani daun sereh/cengkeh. Aspek *social motive* yang diberikan adalah dengan mendorong para petani membentuk kelompok usaha untuk memproduksi sendiri minyak atsiri dengan memiliki alat penyuling yang disiapkan oleh Nares. Hasil produksi kelompok usaha petani tersebut akan diserahkan kepada Nares yang juga berperan sebagai *offtaker*. Buruh tani yang sebelumnya berpenghasilan Rp10.000,- per hari, sekarang menjadi penyapu daun cengkeh berpenghasilan Rp70.000,- per hari. Model kerjasama kemitraan B2C yang dilakukan Nares menjadikan inspirasi bagi pelaku usaha lainnya agar dalam berbisnis tidak hanya *profit oriented* saja, tetapi juga *social motive* menjadikan usaha berkelanjutan.

Kolaborasi bisnis model *techno-sociopreneur* menjadi menarik untuk dapat dikembangkan dengan beberapa *stakeholders*, seperti Perbankan, dan Pelaku Inovasi Keuangan Digital (misal: Growpal, Tanifund, Crowde, dan Amarnya). Saat ini, Kementerian Desa PDTT telah melakukan kerja sama dengan beberapa *start-up* untuk mendorong pengembangan daerah tertinggal sesuai potensi komoditas unggulannya. Dalam kolaborasi program tersebut, Nares juga telah

melakukan kerja sama dengan pengelola dana CSR perusahaan swasta untuk mengembangkan 10 desa di daerah Kab. Kendal dan Temanggung. Implementasi model kolaborasi kemitraan dengan pelaku

usaha besar dengan dijumpatani oleh *techno-sociopreneur* tersebut menjadi solusi untuk mendorong peningkatan pendapatan masyarakat dan menciptakan lapangan pekerjaan.

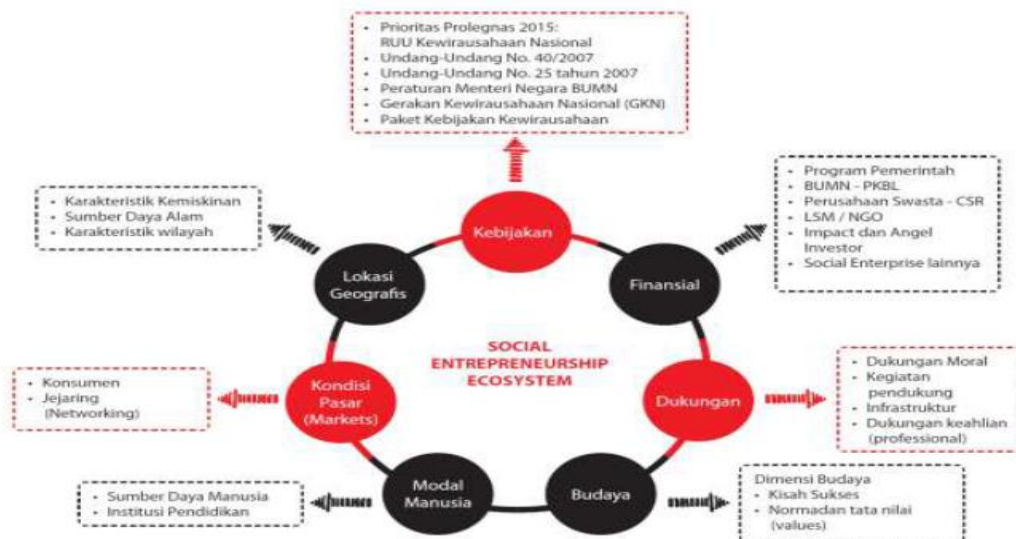
Berikut adalah kolaborasi bisnis model *techno-sociopreneur*.



Gambar 1. Kolaborasi Bisnis *Techno-sociopreneur* dan Pelaku Inovasi Keuangan Digital (Sumber: Diolah dari Data Kemendesa PD TT, 2020)

Wirasaha Sosial berbasis teknologi tersebut perlu mendapatkan dukungan dari berbagai pihak agar ekosistem kewirausahaan menjadi

kondusif. Berikut adalah unsur-unsur Ekosistem Kewirausahaan Sosial:



Gambar 2. Ekosistem Kewirausahaan Sosial (Sumber: Haryanti, et al, 2015)

Ekosistem kewirausahaan sosial meliputi berbagai pihak terkait dengan dukungan yang diberikan, yaitu pelaku kebijakan, pemiliki modal untuk dukungan finansial, pihak yang memberikan dukungan moral maupun fasilitas dan infrastruktur, masyarakat dan SDM, pasar dan berbagai pihak yang dapat memberikan perbedaan faktor lokasi atau geografis.

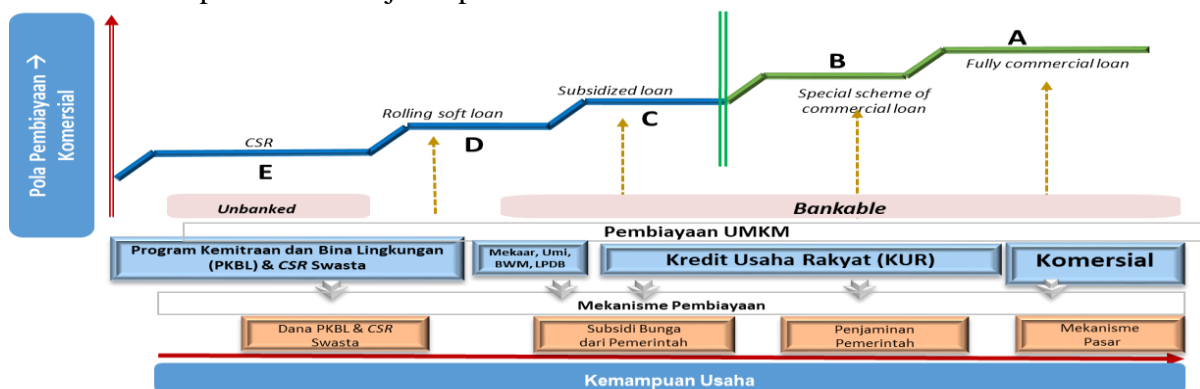
Dukunga pemerintah terkait *techno-sociopreneur* berbasis sosial dan teknologi juga terdapat dalam RPJMN Tahun 2020-2024, yaitu pada Program Penguatan Kewirausahaan, UMKM, dan Koperasi dalam rangka peningkatan nilai tambah ekonomi, yang dilaksanakan melalui strategi (1) meningkatkan kemitraan usaha antara usaha mikro, kecil, dan usaha menengah besar; (2)

meningkatkan kapasitas usaha dan akses pembiayaan bagi wirausaha; (3) meningkatkan kapasitas, jangkauan, dan inovasi koperasi; (4) meningkatkan penciptaan peluang usaha dan *start-up*; serta (5) meningkatkan nilai tambah usaha sosial.

Techno-sociopreneur diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif solusi dalam mengatasi masalah sosial dan ekonomi, terutama di masa pandemi dan era new normal saat ini. Oleh karena itu dalam program pemerintah tersebut, didorong penciptaan peluang usaha dan *start-up* yang diharapkan tercipta *techno-sociopreneur* baru yang dapat membuka lapangan pekerjaan baru, mengurangi pengangguran, melakukan transformasi ekonomi, sehingga berdampak pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Program yang didorong pemerintah tersebut diharapkan tidak berjalan parsial dan

sendiri-sendiri. Sinergi program lintas *stakeholders* sangat penting tidak hanya lintas Kementerian/Lembaga, tetapi juga diperlukan sinergi unsur akademisi, praktisi, pelaku usaha, dan media untuk mendorong berkembangnya ekosistem *techno-sociopreneur*. Salah satu bentuk dukungan sinergi program lintas *stakeholders* untuk mendorong ekosistem kewirausahaan aspek pembiayaan adalah melalui pengintegrasian pola pembiayaan dan kemampuan usaha. Usaha mikro dan kecil yang *unbankable* dibina dan dikembangkan dengan CSR dengan program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL). Jika sudah naik kelas dengan program mekaar PT PNM atau BWM atau ultra mikro. Selanjutnya, jika naik kelas lagi dengan KUR dan terakhir pembiayaan dengan kredit komersial. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3. Integrasi Pola Pembiayaan dan Kemampuan Usaha
(Sumber: Kemenko Perekonomian, 2020)

SIMPULAN

New normal menjadikan UMKM melakukan *shifting* baik perilaku pengusaha (*behaviour*) maupun aktivitas bisnisnya (*economic activity*). Perubahan tersebut merupakan keniscayaan agar UMKM dapat bertahan dan berkelanjutan. Aktivitas *entrepreneur* yang sebelumnya mengabaikan kesehatan, sekarang menjadi mengutamakan protokol kesehatan dan memperhatikan aspek sosial. Oleh karena itu, Strategi utama untuk mendorong *scaling-up* UMKM di era *new normal*, agar dapat bertahan dan berkelanjutan adalah melalui transformasi ekonomi dan merubah klasifikasi *entrepreneurship* menjadi *Techno-sociopreneur*.

Techno-sociopreneur merupakan gabungan antara wirausaha teknologi dan wirausaha sosial. Kombinasi model bisnis seperti ini yang ideal untuk masa *new normal*. Contoh *techno-sociopreneur* adalah Sdr. Hafidz (CEO Nares *Essential Oil*). Nares melakukan inovasi teknologi berupa penyediaan alat penyulingan minyak atsiri, sehingga disebut sebagai *technopreneur*. Selain itu, Nares juga melakukan program pendampingan bagi para pengumpul/petani daun sereh/cengkeh sebagai bentuk *sociopreneur*. Skema model kolaborasi pengembangan *technosociopreneur* adalah dengan sinergi akademisi, pelaku usaha, komunitas, pemerintah, dan media (ABCGM) untuk

mendukung ekosistem kewirausahaan sosial yang meliputi pelaku kebijakan, pemilik modal untuk dukungan finansial melalui pengintegrasian pola pembiayaan dan kemampuan usaha, pihak yang memberikan dukungan moral maupun fasilitas dan infrastruktur, masyarakat dan SDM, pasar dan berbagai pihak yang dapat memberikan perbedaan faktor lokasi atau geografis. Oleh karena itu diperlukan model baru UMKM di era *new normal*, yaitu *Techno-sociopreneur* dengan lebih spesifik fokus pada teknologi digital dan industri kreatif pada sektor yang mengalami *potential winners*.

DAFTAR PUSTAKA

- Berita Terkini Covid-19. (2020). Diakses 23 Juni 2020, Pukul 22.18 WIB, dari www.covid19.go.id
- Hardani, Nur Hikmatul, Helmina, Raushandy, Jumari, Evi, Dhika, dan Ria. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group.
- Haryanti, Hati, Wirastuti, dan Susanto. (2015). *Berani Jadi Wirausaha Sosial?: Membangun Solusi atas Permasalahan SOSial secara Mandiri dan Berkelanjutan*, DBS Foundation.
- Kementerian Kesehatan. (2020). Keputusan Kesehatan Nomor: HK.01.07/MENKES/382/2020 tentang Protokol Kesehatan Bagi Masyarakat di Tempat dan Fasilitas Umum.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. (2020). *Ekonomi Berbasis Inovasi dan Teknologi Pendukungnya. Lecturer Series* dalam Forum Dekan Teknik Indonesia, 12 Juni 2020.
- Pawitan, Gandhi, Catharina B. Nawangpalupi, Maria Widayarni. (2017). *Understanding The Relationship Between Entrepreneurial Spirit and Global Competitiveness: Implications for Indonesia*. International Journal of Business and Society. Vol. 18 S2, 2017, 261-278.
- Pemerintah. (2020). Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2020 tentang Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Mendukung Kebijakan Keuangan Negara untuk Penanganan Pandemi Covid-19 dan/atau Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional dan/atau stabilitas Sistem Keuangan serta Penyelamatan Ekonomi Nasional.
- Presiden. (2020). Peraturan Presiden Nomor 18 Tahun 2020 tentang RPJMN Tahun 2020-2024.
- Shwetzzer, Claudia, Alex Marits, and Quan Nguyen. (2019). *Entrepreneurial Ecosystems: a holistic and dynamic approach*. Journal of Industry-University Collaboration. Vol. 1 No. 2, 2019, pp. 79-95. Emerald Publishing Limited. DOI: 10.11.08/JIUC-03-2019-0007.
- Sumarno, Saryono, Gimin. (2017). *Pengembangan Technopreneurship di Universitas Riau*. Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro. E-ISSN 2442-9449. Vol. 5 No. 2 (2017) 85-94. P-ISSN: 2337-4721.
- Suyatna, Hempri dan Yanti Nurhasanah. (2017). *Sociopreneurship Sebagai Tren Karir Anak Muda*. Jurnal Studi Pemuda. Vol. 6, No. 1, Mei 2017. Yogyakarta: UGM.
- Tambunan, T. (2010). *The Indonesian Experience with Two Big Economic Crises*. Modern Economy, 1(3), 156-167.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. Small Business Economics, 24(3), 293-309.