

Pendidikan Keuangan Inovasi Wirausaha Komunitas Jemaat Gereja Menghadapi Pandemi Covid-19

Gesti Memarista*

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Jln. Dinoyo 42-44 Surabaya, (031) 5678478
Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis
e-mail: *gestimema@ukwms.ac.id

Abstrak

Banyak tantangan yang dihadapi pengusaha UMKM sejak pandemi Covid-19. Banyak pengusaha yang harus gulung tikar jika tidak menyesuaikan diri dengan kondisi saat ini. Banyak permasalahan yang dihadapi, seperti ketidaksiapan inovasi bisnis terkait teknologi dan perencanaan keuangan bisnis yang tepat untuk inovasi tersebut. Alasan inilah yang menyebabkan Departemen UMKM GKI EMAUS mengundang dosen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya untuk memberikan pendidikan kewirausahaan keuangan kepada jemaat yang tergabung dalam UMKM. Pemberian pendidikan kepada masyarakat ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para pelaku UMKM untuk memiliki ide-ide baru untuk menyesuaikan usahanya dengan inovasi dan perhitungan keuangan usaha yang tepat dengan menggunakan penyesuaian teknologi baru di masa pandemi Covid-19. Kegiatan pengabdian masyarakat ini menyimpulkan bahwa para peserta yang terdiri dari 30 jemaat gereja telah mempunyai pemahaman yang baik terkait inovasi, keuangan, serta berwirausaha. Para peserta jemaat GKI EMAUS juga menginginkan proses yang berkelanjutan untuk memberikan pendidikan lagi pada waktu yang akan datang dari dosen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Kata kunci: Pendidikan Keuangan, Inovasi, Wirausaha, Jemaat Gereja, UMKM

1. PENDAHULUAN

Para pemilik UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) mengalami penurunan kondisi keuangan sejak pandemi Covid-19. Banyak sektor bisnis yang terpukul di Indonesia. Misalnya sektor pariwisata, sektor logistik, sektor transportasi, sektor perhotelan, dan masih banyak lagi sektor usaha, khususnya usaha mikro. Kondisi tersebut membuat pengangguran meningkat sehingga menurunkan PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia [1].

Di tengah pandemi Covid-19, Pemerintah Indonesia memiliki kebijakan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Hal ini menunjukkan penegakan pembatasan aktivitas kepada masyarakat. Kebijakan ini diambil untuk mengurangi keramaian. Oleh karena itu, pemerintah berharap kebijakan tersebut dapat menurunkan jumlah penularan kasus Covid-19. Awalnya, PPKM dilaksanakan di Jawa dan Bali. Sebaliknya, PPKM menyebabkan memburuknya kondisi ekonomi di Indonesia bagi usaha kecil karena pemilik UMKM harus berjalan keliling.

Menurut Litbang Kompas (2021), hampir 70% dari seluruh sektor UMKM terkena dampak pandemi Covid-19. Oleh karena itu, pemulihan ekonomi harus dimulai di sektor ini, sebab UMKM merupakan sektor riil bagi masyarakat. UMKM bisa menyerap tenaga kerja paling banyak di Indonesia. Peningkatan upah riil dapat menggantikan perekrutan tenaga kerja [2]. Sebaliknya, terdapat fenomena bahwa sebagian besar dari pemilik usaha adalah tenaga kerja yang tidak terampil, kurang pengelolaan lingkungan, dan memiliki kesadaran digitalisasi yang lebih rendah.

Selanjutnya, pemilik UMKM biasanya memiliki pendapatan yang rendah, kompetensi yang lemah, legalitas yang tidak memadai, dan kapasitas yang lemah [3]. Apalagi, pandemi Covid-19 melanda sektor UMKM. Oleh karena itu, pemilik UMKM harus melakukan inovasi karena pelanggan akan enggan untuk membeli produk atau layanan tanpa itu. Terkait masalah penurunan penjualan, penurunan kunjungan pelanggan ke toko, dan penurunan pembelian juga dirasakan oleh UMKM di seluruh kota [4].

Jumlah para pemilik UMKM yang banyak ini, bisa menjadi kelompok usaha berpengaruh yang terkena dampak pandemi Covid-19, khususnya di Surabaya. Di luar jumlah angka tersebut, semua orang harus sadar bahwa begitu banyak orang dan komunitas yang kehilangan pendapatan dan akses kelangsungan hidup yang terbatas di masa pandemi Covid-19 ini, khususnya bagi GKI EMAUS. Sejak pandemi Covid-19, GKI EMAUS memiliki departemen khusus yang peduli dengan para pemilik UMKM jemaat gereja. Sejak PPKM, banyak pemilik usaha kecil milik jemaat GKI EMAUS tidak lagi bisa berjualan di kantin gereja setiap hari Minggu, sebab konsumennya adalah jemaat itu sendiri. Sebagian besar adalah para pebisnis marginal yang membutuhkan dana dari penjualan produknya.

Fenomena di atas menunjukkan bahwa target pasar UMKM milik jemaat gereja adalah lingkup yang kecil dan pembeli yang sedikit, hanya di sekitar pasar jual GKI EMAUS saja. Pandemi Covid-19 dan kebijakan PPKM menyebabkan jemaat tidak bisa menjual produknya di kantin gereja. PPKM memunculkan ide baru kantin online oleh Departemen UMKM GKI EMAUS untuk merawat dan membantu usaha. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan cara kepedulian untuk mengatasi masalah tersebut, seperti meningkatkan daya tarik pemilik UMKM terhadap usaha jemaat GKI EMAUS.

Sebagai bagian dari respon pandemi Covid-19, Departemen UMKM GKI EMAUS mengundang dosen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dan berkomitmen untuk memberikan edukasi kepada masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat ini akan secara khusus ditujukan untuk usaha parachurch yang terkena dampak pandemi Covid-19. Edukasi komunitas wirausaha keuangan ini berharap program ini dapat membantu mengembangkan UMKM pemilik jemaat di GKI EMAUS untuk membuat program inovasi serta ide-ide baru bisnis dan pendidikan keuangan terkait pembiayaan inovasi, untuk membuat lebih kompeten dan dapat bertahan untuk bisnis jemaat sejak menghadapi Covid-19 pandemi.

2. METODE

Sasaran atau mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat dari pendidikan ini adalah para pemilik usaha UMKM yang tergabung dalam jemaat di GKI EMAUS Surabaya. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan secara online melalui *zoom meeting* selama dua jam. Acara tersebut diikuti oleh 30 pemilik UMKM pada tanggal 06 Februari 2021 dan 08 Mei 2021 oleh Ibu Gesti Memarista, S.E., M.S.M., CSA. Para UMKM mitra yakni dari jemaat GKI EMAUS yang dikumpulkan untuk diberikan pendidikan keuangan inovasi wirausaha yang yakni membuat ide-ide bisnis baru dan menghitung keuangan untuk pembiayaan inovasi tersebut. Pendidikan dimulai dengan menjelaskan materi seperti perencanaan peluang bisnis sejak pandemi Covid-19 dan skenario pasca-Covid-19 dari permasalahan bisnis. Pada langkah selanjutnya, peserta telah menjelaskan cara-cara hebat untuk menghasilkan ide-ide inovasi bisnis sejak pandemi Covid-19, jatuh dan bangkitnya sektor bisnis, nilai inovasi, strategi bisnis, dan studi kelayakan finansial bisnis. Para peserta diminta untuk mempunyai ide bisnis baru dan kebutuhan finansialnya sebagai inovasi usaha. Pemberi materi pada pengabdian kepada masyarakat pada program pendidikan keuangan inovasi wirausaha juga mengajarkan studi kelayakan keuangan bisnis dengan menggunakan Microsoft Excel. Peserta dengan ide inovasi yang bagus dan inovasi bisnis baru yang layak direalisasikan akan mendapat hadiah sebagai apresiasi dan para jemaat akan memiliki lebih banyak waktu untuk berkonsultasi dengan pematiri.

Pelaksanaan pelayanan dilakukan dalam beberapa tahap, seperti tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Dosen memiliki beberapa referensi dari buku *Entrepreneurial Finance* serta *Corporate Finance* yakni terkait bahan untuk materi yang akan

menginformasikan tentang *entrepreneurial finance* dan *corporate finance* [5, 6]. Berikut penjelasan dari masing-masing tahapan:

2.1 Tahap Persiapan

1. Pertemuan dengan kodinator serta pengurus Departemen UMKM dari GKI EMAUS.
2. Dosen pemberi materi melakukan pendekatan kepada mitra yakni jemaat yang bergabung dalam komunitas UMKM gereja untuk mengetahui kondisi awal.
3. Dosen sedang mempersiapkan materi pendidikan untuk masyarakat.

2.2 Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan meliputi pendidikan keuangan inovasi wirausaha dengan materi sebagai berikut:

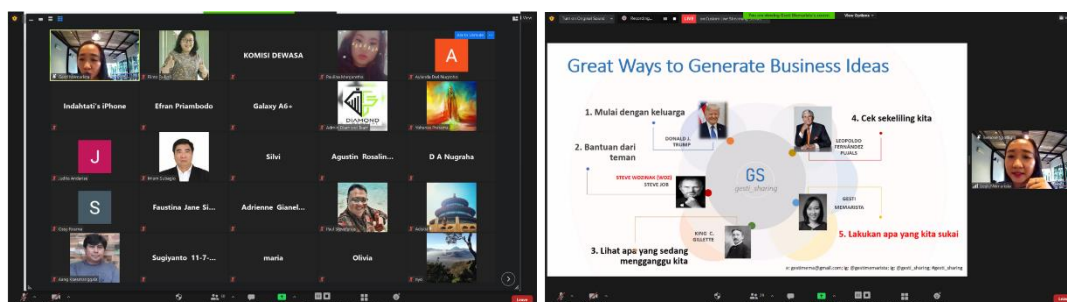
1. Pengenalan perencanaan peluang bisnis sejak Covid-19, seperti bekerja dari rumah, bertahan hidup sejahtera, dan produktif setiap hari.
2. Skenario setelah Covid-19 yakni dari masalah bisnis, seperti bagaimana menjangkau pelanggan baru.
3. Cara luar biasa untuk menghasilkan ide-ide inovasi bisnis sejak Covid-19 termasuk melakukan yang mitra sukai dan berbagi ide bisnis dengan keluarga dan teman.
4. Jenis sektor bisnis yang turun dan naik antara lain maskapai penerbangan, bar atau restoran, retail, pendidikan, logistik, dan *food delivery*.
5. Nilai inovasi seperti *corona bundling kit* dan sistem *pay less for more*.
6. Strategi inovasi bisnis dengan menggunakan teknologi *platform online*.
7. Studi kelayakan keuangan usaha dengan menggunakan efektivitas biaya dan efisiensi.

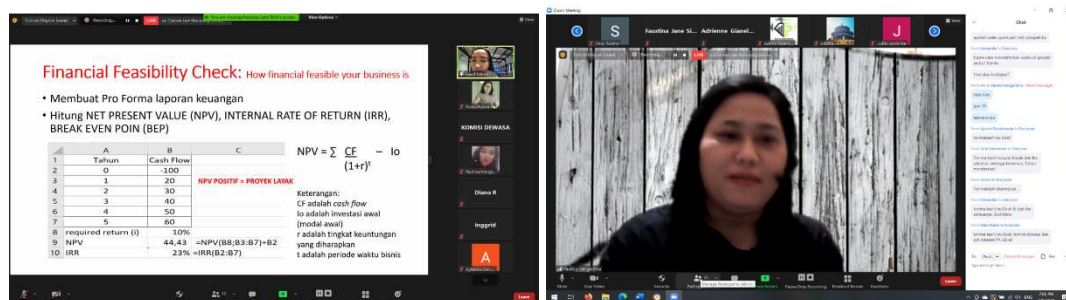
2.3 Tahap Evaluasi

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pendidikan keuangan inovasi wirausaha dievaluasi dengan sesi tanya jawab (*QnA*), dan peserta berbagi ide bagus dan inovasi bisnis baru yang layak. Selanjutnya, pemberi materi juga menanyakan kepada peserta tentang manfaat yang diperoleh bagi usaha dan mitra, mengevaluasi acara tentang seberapa baik penjelasan dan pemahaman jemaat tentang topik, dan saran untuk pendidikan masyarakat di masa depan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendidikan keuangan inovasi wirausaha bagi mitra pengabdian masyarakat yakni jemaat GKI EMAUS dalam menghadapi pandemi Covid-19 ini telah diikuti oleh 30 pemilik UMKM. Hasil dari sosialisasi tersebut terlihat dari antusiasme para peserta. Para jemaat mendengarkan, bertanya, dan menjawab secara aktif. Kondisi tersebut dapat dilihat pada gambar 1. Pendidikan keuangan inovasi wirausaha menjadi cara untuk belajar dan mempengaruhi orang lain dari nol menjadi berisi terkait keuangan inovasi wirausaha. Pengabdian kepada masyarakat mencoba membantu para UMKM jemaat untuk membuat ide atau inovasi baru untuk usaha.





Gambar 1. Pendidikan Keuangan Inovasi Wirausaha dengan Zoom Meeting

Berikut ini adalah data demografis mitra pengabdian kepada masyarakat yang menjadi peserta, yakni jemaat GKI EMAUS yang memiliki usaha. Mayoritas peserta adalah perempuan (70%). Mayoritas usia dikategorikan lebih dari 33 sampai 43 tahun (43%). Selanjutnya, pemilik UMKM sudah siap memiliki niat inovasi sejak pandemi Covid-19 (63%).

Tabel 1. Data Demografi Peserta

Jenis kelamin	Perempuan	21	70%
	Pria	9	30%
Usia (tahun)	23-33	6	20%
	>33-43	13	43%
	>43-53	8	27%
	>53-63	3	10%
Niat Inovasi	Ya	19	63%
	Tidak	11	37%

Dari masyarakat, peserta mendapatkan banyak manfaat. Pertama, peserta mendapatkan wawasan baru dan ingin segera membuka usaha baru. Kedua, para peserta memiliki peningkatan ide keuangan yang sangat baik untuk bisnis baru dan yang lama. Ketiga, peserta mencoba untuk bergerak dari zona nyaman untuk menggunakan teknologi yang lebih maju untuk bisnis.

Setelah penyuluhan masyarakat selesai, pemberi materi menanyakan kepada peserta tentang jenis usaha yang dapat jemaat buat atau inovasi melalui kuesioner. Inovasi ide produk disesuaikan dengan kemampuannya. Berdasarkan hasil kuesioner pada kegiatan pendidikan keuangan inovasi wirausaha, mayoritas jemaat memilih inovasi bisnis dengan membuat toko online dan jajanan tradisional.

Tabel 2. Jenis Inovasi Ide Bisnis dari Jemaat GKI EMAUS Sebagai Hasil Pengabdian Masyarakat Bersama Dosen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

Tidak.	Rencana Ide Bisnis Baru untuk Inovasi	Jumlah Mitra UMKM yang Bergabung
1	Toko online	5
2	Jajanan tradisional	5
3	Kuliner makan besar	4
4	Kedai kue dan kopi	3
5	Bahan bangunan	2
6	Jamu tradisional	2
7	Desain konseptual	2
8	Platform model bisnis	2
9	Konsultan bisnis	1
10	Cucian (laundry)	1
11	Bisnis kreatif terintegrasi	1

	(musik, makanan dan minuman, dan perhotelan)	
12	Wisata dan kuliner	2
	Total	30

Toko *online* dan jajanan tradisional menjadi bisnis yang menarik di masa pandemi Covid-19 ini. Hal tersebut disebabkan para jemaat memang bekerja dari rumah, maka dengan bisnis tersebut para pemilik usaha akan memiliki lebih banyak waktu luang untuk membuat jajanan tradisional dan memiliki toko *online*. Para jemaat dapat menawarkan hidangan sederhana yang disukai oleh semua calon pelanggan. Pemilik bisnis dapat memulai bisnis makanan ringan dari rumah. Dengan membuat jajanan tradisional rumahan, kadangkala, seseorang merasa tidak percaya diri dan merasa tidak profesional, namun para mitra berkenan untuk mencobanya terlebih dahulu. Di masa pandemi Covid-19, para calon pelanggan akan dididik dengan produk-produk yang *higienis*, salah satunya didapat dari jajanan buatan sendiri. Dengan demikian, hal tersebut menjadi peluang baru bagi jemaat GKI EMAUS yang menjadi mitra pengabdian masyarakat, untuk melakukan inovasi bisnis baru. Selanjutnya, toko *online* akan muncul sebagai cara tercepat dan termudah untuk mendapatkan penghasilan.



Gambar 2. Beberapa Contoh-Contoh Penjualan Produk dari UMKM Jemaar GKI EMAUS

Para jemaat GKI EMAUS yang menjadi mitra pengabdian kepada masyarakat akan membiayai usahanya dengan menggunakan ekuitas pemilik. Hal ini dikarenakan jemaat masih khawatir jika usaha baru tersebut dibiayai dengan menerbitkan utang. Ekuitas pemilik sesuai dengan bisnis baru mereka di bisnis tahap pertama [7]. Selanjutnya, ekuitas pemilik usaha akan tumbuh, jika melakukan investasi bisnis baru lebih banyak dana dalam bisnis tersebut. Investasi bisnis baru dari kegiatan inovasi akan mengisyaratkan keuntungan yang diinginkan oleh pemilik UMKM. Semakin tinggi tingkat keuntungan, maka risiko bisnis juga akan semakin tinggi [8]. Cara pemilik UMKM untuk meningkatkan keuntungan dapat melalui peningkatan penjualan dan pengurangan biaya. Pemilik bisnis juga dapat menarik uang. Hal tersebut dilakukan dengan menarik keuntungan modal, karena ekuitas pemilik baru adalah investasi pemilik usaha yang asli.

4. KESIMPULAN

Sebanyak 30 jemaat gereja yang menjadi pemilik UMKM telah dididik mengenai pendidikan keuangan inovasi wirausaha. Para jemaat akan membuat ide inovasi bisnis dan pembiayaan baru. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan memberikan pendidikan kepada para mitra dapat disimpulkan berjalan dengan baik, lancar, dan sukses. Kesimpulan tersebut diperoleh dari tingkat kehadiran kegiatan yang mencapai 100%, dan terwujudnya pelayanan pendidikan masyarakat yang terencana dengan baik. Para jemaat GKI EMAUS juga menyatakan bahwa tingkat pemahaman materi telah sangat baik. Kemudian, pengetahuan terkait inovasi, keuangan, dan wirausaha semakin meningkat. Peserta menyatakan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini penting dilakukan agar kegiatan kerjasama GKI EMAUS dan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dapat terus dilakukan.

5. SARAN

Pengembangan bisnis untuk setiap pemilik bisnis adalah tanggung jawab bersama utama masyarakat. Ketentuan yang diperoleh dalam kegiatan ini hendaknya dilakukan secara berkala dan disegarkan setiap kali diperlukan. Hal tersebut disebabkan tren bisnis berubah begitu cepat di masa depan. Dengan demikian, kehidupan bisnis jemaat GKI EMAUS dapat meningkat dan berkelanjutan. Jemaat GKI EMAUS harus tetap semangat menjalankan bisnis ini. Untuk itu, dosen Universitas Katolik Widya Mandala selaku pemberi materi merekomendasikan supaya UMKM di GKI EMAUS tidak hanya mengandalkan momentum pandemi Covid-19, namun harus mulai membuat rencana bisnis jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Selaku dosen yang memberikan pendidikan keuangan inovasi wirausaha kepada para jemaat mengucapkan terima kasih kepada GKI EMAUS dan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah mendukung kegiatan pengabdian pendidikan masyarakat ini serta keterlibatan semua pihak dalam terselenggaranya acara ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Litbang Kompas, 2021. Dampak Pandemi, Ekonom: Aktivitas Bisnis UMKM Semakin Membaik, <https://money.kompas.com/read/2020/12/04/131400326/dampak-pandemi-ekonom--aktivitas-bisnis-umkm-semakin-membaik>. Retrieved 17 August 2021.
- [2] Dimas, D., dan Woyanti, N. 2009. Penyerapan Tenaga Kerja di DKI Jakarta. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, Vol.16, No.01, 32 -41.
- [3] Hartono, H., dan Hartomo, D. D. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen (Journal of Business and Management)*, Vol.14, No.01, 15-30.
- [4] Sule, M. I. S., dan Siswanto, S. Y., 2021. Literasi Digital: Membangun Market Strategis Studi Kasus Kota Bandung, *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol.5, No.3, 161-168.
- [5] Leach, J. C., dan Melicher, R. W., 2012. *Entrepreneurial Finance*, Ed.4, South-Western, Cengage Learning, United States of America.
- [6] Ross, S. A., Westerfield, dan Jaffe, J., 2019. *Corporate Finance*, Ed.12, Mc Graw Hill, Singapore.
- [7] Memarista, G., 2016, Measuring The Entrepreneur's Financial Knowledge: Evidence From Small Medium Enterprises in Surabaya, *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, Vol.18, No.02, 132-144.
- [8] Memarista, G., dan Puspita, A. M. A., 2021, Young Investors' Instagram Usage Behavior and Investment Risk Appetite, *Management Research and Behavior Journal*, Vol. 1, No. 01, 15-25.