

MSME Empowerment Through Business Coaching Programs and Massive Online Open Course

Herdiana Dyah Susanti¹, Dian Arief Pradana², Moh. Fahrurrozi³, Mahfud⁴

^{1,2,3,4} University of 17 Agustus 1945 Banyuwangi

Email: herdianadyahs@gmail.com

 <https://doi.org/10.36526/gandrung.v4i2.2891>

Abstract: *The impact of the COVID-19 pandemic has hit various sectors, including micro, small and medium enterprises (MSMEs). To stop the spread of this pandemic, many activities have been restricted under massive social restriction programs. Founded in 2015 and focused on empowering his MSMEs in Banyuwangi district and surrounding areas, Banyuwangi Untag Incubitek is committed to helping MSMEs to deal with this disease. Banyuwangi Untag Incubitek plays a role in helping MSMEs by working with mentors, coaches, financial institutions, government agencies and even foundations dedicated to his MSME development. His MSMEs who participate in this program include students, alumni and the general public. Gain the knowledge and skills to build and improve your existing business. The technique used in this empowerment program is to provide online coaching via Zoom platform, Untag Banyuwangi's Learning Management System "LMS". It is also available through Untag Banyuwangi's Massive Open Online Courses (MOOCs). The benefits of the coaching program that partners of this program can receive are various services in the field of entrepreneurship, and results such as increased sales from an economic point of view and job creation from a social point of view can be obtained. surrounding community. In addition to knowledge and insight, he is evolving to be able to motivate his MSME stakeholders with businesses affected by the pandemic to innovate further.*

Keyword: *Empowerment; MSME; Coaching; Business*

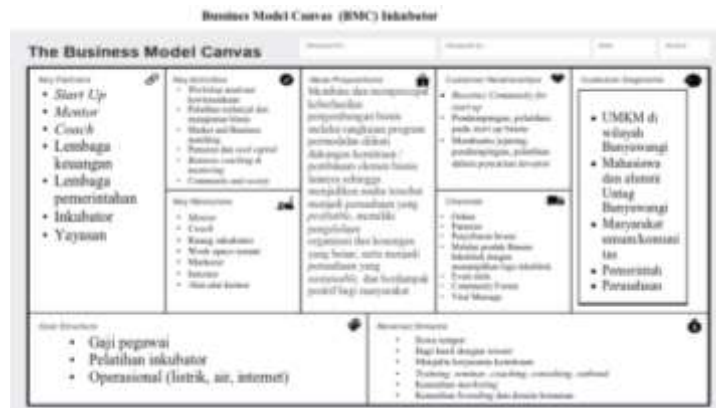
Pendahuluan

Pandemi covid-19 pertama kali dikonfirmasi di Indonesia pada awal Maret 2020 yang menimbulkan banyak dampak diberbagai sektor. Studi yang dilakukan oleh (Junaedi & Salistia, 2020) melaporkan bahwa Pandemi Covid-19 telah menimbulkan dampak multisektor, termasuk mengganggu pertumbuhan ekonomi banyak negara. Selain itu terbukti cukup berdampak signifikan terhadap perekonomian secara global yang mungkin mempengaruhi stabilitas di Indonesia. Akibat dari hal itu, pemerintah berupaya untuk mendorong agar UMKM mampu bertahan pada situasi ekonomi yang sulit ini, Kasnely & Luthfi menyampaikan bahwa pemerintah pun berupaya untuk mendorong perekonomian dengan berbagai stimulus yang dilakukan melalui berbagai program, salah satunya adalah program Pemulihan Ekonomi Nasional. Perguruan Tinggi sebagai salah satu unsur yang dapat berkontribusi dan kolaborasi dalam mengembangkan perekonomian. (Susanti & Dkk, 2021) melaporkan kajian dalam pengembangan UMKM yang telah dilakukan menggunakan konsep penta helix terbukti berhasil meningkatkan pendapatan mitra pada masa pandemi. Selain itu menurut (Br Tarigan & Dkk, 2022) usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan penyokong utama perekonomian Indonesia. Di masa

pandemi COVID-19, UMKM menjadi salah satu bentuk usaha yang mengalami goncangan paling hebat. Pandemi yang terjadi menyebabkan pembatasan mobilitas yang berdampak pada perlambatan ekonomi. Urgensi dari pemberdayaan ini salah satunya adalah pentingnya UMKM dalam menggerakkan perekonomian.

Menurut (Srijani, 2020) UMKM berperan dalam menggerakkan roda perekonomian diantaranya membantu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.. Pemberdayaan seperti ini penting untuk dilakukan karena menurut (Br Tarigan & Dkk, 2022) menyatakan bahwa dalam perekonomian global UMKM ada lebih dari 90% pada bisnis di dunia dan 80% menyokong dalam menciptakan lapangan kerja baru di negara berkembang serta UMKM harus dapat bertahan menghadapi pandemic covid 19 dengan menjaga likuitas dan cashflow, beradaptasi dan berinovasi, memanfaatkan teknologi untuk kegiatan promosi, bertahan melalui ekosistem baru melalui mentor dan bantuan pemerintah, melakukan peningkatan kualitas produk dan pelayanan.

Berdasarkan kendala dan urgensi yang diuraikan diatas Inkubator Bisnis dan Teknologi (Inkubitek) Untag Banyuwangi turut berkontribusi untuk membuat program pemberdayaan UMKM yang melayani mahasiswa, alumni dan masyarakat dalam pengembangan usahanya. Inkubitek sebagai salah satu ekosistem yang membantu UMKM menghadapi pandemi melalui serangkaian layanan kewirausahaan dalam bidang pemasaran, branding, produksi dan perluasan pasar. Program pemberdayaan yang digagas oleh Inkubitek adalah kerjasama dengan mentor, coach, lembaga keuangan, lembaga pemerintah, dan juga yayasan sosial yang bergerak dalam bidang pemberdayaan UMKM. Pada tahun 2019 Inkubitek dan Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) berfokus secara aktif membantu mahasiswa dan alumni untuk mengembangkan usaha dan setiap tahunnya berhasil meluluskan 20 tenant. Inkubitek Untag Banyuwangi bekerjasama dengan yayasan Pro Indonesia untuk mendampingi tenant melalui program coaching dan mentoring. Pada tahun 2020 pada masa pandemi covid-19 peran Inkubitek semakin diperlukan oleh mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum supaya dapat bertahan menghadapi krisis. Layanan Inkubitek tersebut dapat dilihat pada Business Model Canvas (BMC) Inkubitek Untag Banyuwangi pada gambar 1.



Gambar 1. *Business Model Canvas* (BMC) Inkubitek Untag Banyuwangi

Berdasarkan BMC diatas terlihat layanan bisnis yang dijalankan sehingga UMKM dapat memilih program pemberdayaan, coaching sesuai dengan kebutuhan mereka. Pelayanan program pemberdayaan sejalan juga dengan program pembatasan sosial yang diberlakukan di dunia pendidikan yaitu pendidikan dan pembelajaran dalam mode daring, oleh sebab itu layanan Inkubitek dan PPK Untag Banyuwangi dilakukan secara daring dengan beragam pilihan materi yang ada di lingkungan belajar virtual Massive Open Online Course (MOOC) Untag Banyuwangi.

Metode

Metode pengabdian yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah metode partisipatif dan praktik langsung (Juniawan & Dkk, 2023). Metode metode ini cocok digunakan dalam rancangan kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan dengan tahapan kegiatan yang rinci dan terukur. Langkah-langkah yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Survei lapangan, tahapan dalam kegiatan ini bertujuan untuk mengamati situasi dan keadaan lokasi yang direncanakan sebagai sasaran program pengabdian.
2. Koordinasi dengan sasaran, tahap yang dilakukan ini adalah menyampaikan rencana kegiatan pengabdian.
3. Sosialisasi, tahap ini dilakukan dengan melakukan penyebarluasan informasi program kepada mitra sasaran.
4. Pelaksanaan Program, tahap ini dilaksanakan dengan webinar kewirausahaan, pelatihan pembuatan bisnis model canvas (BMC), digital marketing, dan konten.
5. Evaluasi kegiatan, tahapan kegiatan digunakan untuk melakukan evaluasi pelaksanaan program yang digunakan sebagai refleksi dan tindak lanjut kegiatan pengabdian pada masa yang akan datang.

Hasil dan Diskusi

Sesuai dengan metode diatas, diuraikan tahapan kegiatan sebagai berikut:

1. Survei lapangan, pada tahap ini dilakukan koordinasi bersama tim untuk merancang kegiatan dan menganalisis situasi berdasarkan kebutuhan mitra.
2. Kegiatan pada tahap berikutnya adalah koordinasi dengan mitra sasaran sebagai bentuk persiapan awal sebelum program mulai dilaksanakan.
3. Tahap berikutnya adalah kegiatan sosialisasi penyebarluasan informasi, pada tahap ini dimulai dari kegiatan pengumuman dan pendaftaran program coaching untuk mengatasi permasalahan UMKM selama pandemi covid 19 dimulai pada bulan Agustus 2020. Pengumuman kegiatan dilakukan melalui media sosial Untag Banyuwangi dan juga melalui website program kewirausahaan. Untuk menarik minat UMKM juga dilakukan talkshow melalui Instagram Untag Banyuwangi yang menjelaskan tentang apa saja program yang akan dilakukan untuk membantu UMKM yang terdiri dari Mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mempunyai masalah bisnis selama pandemi covid 19 dan apa saja yang akan difasilitasi selama kegiatan coaching. Adapun dokumentasi kegiatan live instagram dapat dilihat pada gambar 2 dan 3. Dalam live instagram juga disertakan talkshow tentang testimoni alumni tenant Inkubitek Untag Banyuwangi yang dapat bertahan menhadapai krisis ekonomi yang terjadi pada masa pandemi covid 19 yang mempunyai berbagai usaha.



Gambar 2. Live Instagram pertama untuk promosi kegiatan pendampingan UMKM selama pandemic covid-19



Gambar 3. Live Instagram kedua untuk promosi kegiatan pendampingan UMKM selama pandemi covid-19

Testimoni dari mahasiswa, alumni dan masyarakat umum yang telah mengikuti program coaching yang disampaikan oleh peserta dalam form online yang diberikan oleh pengelola Inkubitek diantaranya yaitu:

1. Peserta 1

- a) Lebih paham pentingnya sebuah brand untuk bisnis khususnya untuk umkm & mahasiswa
- b) mengetahui bagaimana cara membuat brand yang baik dan benar, juga mengetahui bagaimana cara agar brand tersebut cepat dikenal masyarakat
- c) Saya menjadi tahu bahwa branding merupakan salah satu hal utama dalam berjalannya suatu bisnis. Membuat saya lebih berpikir luas untuk bisnis yang saya jalankan.
- d) Manfaatnya saya bisa menjadibtau tentang bagaimana cara membranding suatu produk dg bnar dan profesional. Materi tersebut akan saya praktekkan pada produk nantinya.
- e) Menambah ilmu mengenai betapa pentingnya brand dalam suatu produk atau jasa, dan mengetahui bagaimana cara membuat brand sehingga bisa menjadi patokan.

2. Peserta 2

- a) Manfaat materi workshop yang telah disajikan yaitu dapat mengembangkan skill kita dalam berbisnis, menambah ilmu baru, dan mengetahui bagaimana membangun bisnis.
- b) Untuk dapat memahami dan mengetahui langkah berbisnis dengan modal yang tidak banyak.
- c) Maanfaat yang dapat saya ambil dari adanya workshop ini sangat membantu untuk menambah kan semangat saya untuk membuka usaha
- d) Dari modal kecil dapat mengembangkan bisnis dengan untung milyaran yang sangat bermanfaat.
- e) Be SMART untuk Memulai Usaha

3. Peserta 3

- a) Dengan adanya webinar ini saya dapat mengatur strategi untuk memasarkan bisnis kuliner yang akan saya kembangkan
- b) Manfaat materi workshop ini yaitu pastikan produk kita itu spesifik. Artinya, kita itu tahu ke arah mana produk ini ditujukan. Tahu apa keinginan dan selera konsumen
- c) Tahu akan kiat kiat dalam usaha makanan
- d) Dapat mengembangkan tahap apa yang diambil dalam memulai bisnis tidak perlu usaha besar dan dapat dimulai dengan usaha yang kecil terlebih dahulu dan harus komitmen

Berdasarkan tahap awal yang dilakukan yaitu promosi program, tahapan selanjutnya yang dilakukan yaitu tahap pendaftaran, dimana UMKM yang berasal dari mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mempunyai masalah bisnis selama pandemi covid 19 banyak yang tertarik dan mendaftar untuk didampingi melalui program-program yang ditawarkan Inkubitek Untag Banyuwangi. UMKM dari Mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mempunyai masalah bisnis selama pandemi covid 19 yang mendaftar sejumlah 67 usaha dimana 42 memilih program coaching dan 25 usaha lainnya memilih program MOOC yang ada di <http://mooc.untag-banyuwangi.com/>. Dari 67 usaha yang mendaftar 38 diantaranya mempunyai bisnis makanan mulai dari depot, warung, dan penghasil oleh-oleh makanan khas Banyuwangi. Selain itu yang mendaftar mempunyai usaha butik, jasa pariwisata, dan juga kaos yang ramah lingkungan.

4. Tahap berikutnya adalah pelaksanaan, kegiatan dilakukan dengan coaching secara daring melalui platform zoom, Learning Management Sistem (LMS) Untag Banyuwangi dan juga melalui Massive Open Online Course (MOOC) Untag Banyuwangi. Mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang ingin didampingi Inkubitek Untag Banyuwangi mendaftar secara online melalui tautan link yang diberikan.
5. Mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mendaftar dapat mengikuti kursus online secara gratis melalui MOOC Untag Banyuwangi untuk belajar melalui lingkungan pembelajaran virtual sesuai dengan konsep Outcome Based Education dimana MOOC Untag Banyuwangi menyajikan pemateri yang kompeten sesuai dengan bidang ilmu masing-masing. Selain itu MOOC Untag Banyuwangi menyajikan beragam sajian pembelajaran asynctronus yang dapat dipilih oleh peserta sesuai dengan kebutuhannya. Sertifikat dapat dimiliki oleh peserta didik setelah menyelesaikan beban belajarnya dengan nilai yang disyaratkan.
6. Selain pembelajaran melalui MOOC, mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mendaftar juga dapat mengikuti program coaching secara online melalui platform zoom yang diadakan setiap

satu minggu sekali untuk mendampingi Mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang mempunyai masalah bisnis selama pandemi covid-19. Selain itu juga disediakan Learning Management Sistem (LMS) Untag Banyuwangi untuk mengontrol kemajuan mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya ingin didampingi supaya dapat bertahan menghadapi krisis selama pandemi covid-19 dan sebagai sarana komunikasi selama diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar yang diterapkan pemerintah.

7. Program MOOC yang dipilih oleh peserta ada 3 yaitu mindset pengusaha untuk mahasiswa, public speaking untuk komunikasi bisnis, diagnosa bisnis dan calender content. Keempat kursus tersebut menjadi kursus yang terpupluer karena banyak yang memilih kursus tersebut di MOOC Untag Banyuwangi, yang dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Kursus terpopuler di MOOC Untag Banyuwangi

Setiap peserta didampingi oleh coach yang sudah dilatih oleh SBM Pro Indonesia untuk mendampingi UMKM. Kegiatan coaching ini juga merupakan bentuk kepedulian SBM Pro Indonesia untuk membantu UMKM untuk menghadapi krisis ekonomi selama pandemi bekerjasama dengan Inkubitek Untag Banyuwangi. Sebelum coaching dimulai, peserta diberi webinar tentang Bussines Acceleration Map terlebih dahulu yang diberikan langsung oleh presiden OIM SBM Pro Indonesia Bapak Taufan Umbara. Adapun dokumentasi webinar dapat dilihat pada gambar 4. Coaching dilaksanakan sebanyak 6 kali

1) Coaching 1

Pada tahap coaching pertama dijelaskan terlebih dahulu tentang mindset bisnis, menganalisis produk, dan value improvement dari produk-produk bisnis mahasiswa dan alumni. Setiap selesai penjelasan disetiap sesi silakukan Tanya jawab untuk mengkonsultasikan produk mahasiswa

apakah sudah sesuai atau belum dan bagaimana supaya memiliki nilai tambah.

2) Coaching 2

Untuk lebih mempersiapkan coaching selanjutnya bersama presiden pro Indonesia (Taufan Bahari Umbara) dilakukan pembenahan pada analisa produk dan value improvement bisnis mahasiswa.

3) Coaching 3

Setelah melakukan analisis terhadap produk dan value improvement bisnis mahasiswa, pada sesi coaching ini dibahas tentang bagaimana memperbaiki brand pada bisnis mahasiswa.

4) Coaching 3

Pada coaching yang keempat usaha mahasiswa dianalisis dari segi tim yang dilibatkan dalam menjalankan usaha.

5) Coaching 3

Pada coaching ke lima mahasiswa dibekali bagaimana memasarkan produk melalui google my bisnis.

6) Coaching 6

Pada sesi coaching terakhir mahasiswa dicoaching tentang keuangan dan masing-masing diminta mengkonsultasikan komponen keuangan dalam usahanya.



Gambar 5. Webinar Bussines Acceleration Map

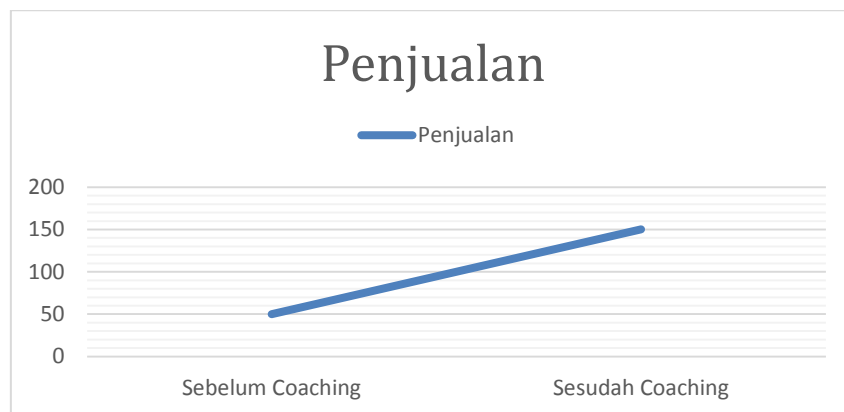
Manfaat Program coaching yang diperoleh oleh mitra yang dalam program ini adalah mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum dari sisi ekonomi terdapat peningkatan omset usahanya dan dari aspek sosial dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Misalnya mahasiswa dari Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Untag Banyuwangi yang bernama Tasya anisa yang mempunyai usaha yang bergerak dibidang industri kreatif dimana produk atau jenisnya berupa merchandise yang digunakan untuk gift, produk diusaha kali ini baru mempunyai 2 produk yaitu acrylic calligraphy dan buket snack. Dan yang akan datang akan diusahakan untuk menambah produk

lagi yang sejenis. dengan merk Dreflo yang dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Produk akrilik

Sebelum mengikuti program coaching, omset penjualan mbak Tasya hanya 50 pcs per bulan, setelah mengikuti program coaching dan mendapatkan ilmu serta pendampingan yang diberikan oleh tim coaching omset penjualannya menjadi 100-150 pcs per bulan dan semakin meningkat sampai saat ini dengan inovasi produk dan penjualan yang telah dilakukan. Adapun peningkatan penjualan “DREFLO” dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Peningkatan Penjualan “DREFLO

Dengan peningkatan jumlah penjualan “DREFLO” berkontribusi dalam mengurangi pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu disekitar lokasi usaha “DREFLO”.

Wirausaha baru yang berhasil dalam meningkatkan penjualan setelah mengikuti coaching adalah mahasiswa yang memproduksi dan menjual hijab dengan merk Inggil Hijab. Adapun foto produk Inggil hijab dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Foto Produk Hijab

Omset sebelum coaching: 100pcs/hari setelah mengikuti program coaching menjadi 150 sampai 200pcs /hari.

Wirausaha baru yang mengikuti kegiatan coaching salah satunya memproduksi minuman susu kambing etawa dengan merk “Goat Milk K-mil” yang omsetnya meningkat setelah mengikuti coaching, sebelum coaching 10 juta perbulan sesudah 16 juta perbulan. Produk Goat Milk K-mil dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Foto Produk “Goat Milk K-mil”

Beberapa contoh produk UMKM peserta program kewirausahaan yang diuraikan diatas adalah peserta yang mengikuti rangkaian kegiatan bisnis yang telah diprogramkan. Selain ada perbaikan dari sisi produksi dan marketing terdapat manfaat lain dari program yang dirasakan oleh peserta diantaranya adalah jejaring dan perluasan pasar.

Kesimpulan

Kesimpulan dari Program Coaching dan MOOC Untag Banyuwangi ini adalah:

1. Terdapat peningkatan kualitas mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi setelah mengikuti rangkaian kegiatan webinar untuk membangun entrepreneur mindset
2. Pengetahuan dan wawasan mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi meningkat dengan adanya rangkaian kegiatan webinar sehingga dapat memotivasi

mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi untuk terus berinovasi.

Rekomendasi untuk dari Program pengembangan kewirasusahaan seperti yang telah dilakukan pada program ini adalah:

- a. Strategi coaching diperlukan untuk menaikkan kelas usaha mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi sehingga diperlukan pendampingan untuk menaikkan kelas usaha mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi
- b. Untuk meningkatkan daya saing produk maka perlu perbaikan kemasan dan proses pengemasan pada produk mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum yang usahanya terdampak pandemi

Daftar Referensi

- Br Tarigan, Z. N. A., & Dkk. (2022). Keberlangsungan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Masa Pandemi: Dukungan Kebijakan Pemerintah. *Jurnal BPPK: Badan Pendidikan Dan Pelatihan Keuangan*, 15(1), 12–23. <https://doi.org/10.48108/jurnalbppk.v15i1.666>
- Junaedi, D., & Salistia, F. (2020). Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Negara-Negara Terdampak. *Simposium Nasional Keuangan Negara*, pp. 995–1115.
- Juniawan, F. P., & Dkk. (2023). Pembuatan Desain Kemasan Produk untuk Pemberdayaan Industri Rumah Tangga dengan Metode Participatory Learning and Action. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 11–20. Retrieved from <https://ejournal.lppmunsera.org/index.php/parahita/article/view/3851>
- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Susanti, H. D., & Dkk. (2021). Synergy of the Pentahelix Model to Establish Resilient Smes in Facing New Normal during Covid-19 Pandemic. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(1), 754–761. <https://doi.org/10.33258/birci.v4i1.1666>