



INOVASI MODEL PENGEMBANGAN BISNIS UMKM ERA DISRUPTION DENGAN BERTUMPU PADA MODAL MAYA

MSME Business Development Model Innovation the Era of Disruption Based on Virtual Capital

Abdul Azis Bagis, Budi Santoso, Surasni

Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

Jalan Majapahit No.62, Gomong, Kec. Selaparang, Kota Mataram, Nusa Tenggara Bar. 33125

*Alamat Korespondensi: azis.bagis@unram.ac.id

(Tanggal Submission: 2 Januari 2024, Tanggal Accepted : 6 April 2024)



Kata Kunci :

Modal Intelektual, Modal Sosial, Modal Kredibilitas, Umur Panjang Usaha

Abstrak :

Pengembangan usaha kecil dan menengah menjadi entitas bisnis berkelanjutan, menjadi suatu keniscayaan, karena kontribusi entitas tersebut sangat signifikan bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis, di era bergejolak dewasa ini, memerlukan kekuatan utama yang bersumber dari para pelaku usaha, yang mencerminkan kekuatan pemilikan modal maya (*virtual capital*). Berdasarkan bukti empirik selama ini, kemampuan UMKM untuk bertahan melebihi sepuluh tahun, karena pelakunya memanfaatkan kekuatan modal maya, meliputi modal intelektual, sosial dan kepercayaan. Pembuktian model pemanfaatan modal maya para pelaku UMKM yang mampu memberikan ketahanan bisnis melebihi perioda operasi sepuluh tahun. Pengembangan dan pemberdayaan dengan pengenalan dan pemanfaatan modal maya para pelaku UMKM, meliputi modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan secara sinergis. Hasil kajian usaha kecil dan menengah di NTB, mengkonfirmasi bahwa para pelaku bisnis yang memiliki daya tahan pasca covid ini, adalah mereka yang berhasil memanfaatkan modal maya yang meliputi modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas para pelaku itu sendiri, secara sinergis. Membangun keberlangsungan usaha kecil dan menengah yang kreatif memiliki usia operasi yang Panjang (*business longevity*), perlu bertumpu pada pemanfaatan modal maya.

Key word :

Intellectual Capital, Social Capital,

Abstract :

The development of small and medium enterprises into sustainable business entities is a necessity, because the contribution of these entities is very significant to Indonesia's economic development. Building the sustainability of



Credibility Capital, Business Longevity a business entity, in today's turbulent era, requires primary strength that comes from business actors, which reflects the power of virtual capital ownership. Based on empirical evidence so far, the ability of MSMEs to survive exceeds ten years, because the perpetrators utilize the power of virtual capital, including intellectual, social and trust capital. Proving a model for utilizing virtual capital for MSME players that is capable of providing business resilience beyond ten year operating period. Development and empowerment by introducing and utilizing virtual capital for MSME players, including intellectual capital, social capital and trust capital in a synergistic manner. The results of a study of small and medium enterprises in NTB confirm that the business actors who have post-Covid resilience are those who have succeeded in utilizing virtual capital, which includes intellectual capital, social capital and the credibility capital of the actors themselves, in a synergistic manner. Building the sustainability of creative small and medium businesses that have a long operating life (business longevity) needs to rely on the use of virtual capital.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Bagis, A. A., Santoso, B., & Surasni. (2024). Inovasi Model Pembangunan Bisnis UMKM Era Disruption Dengan Bertumpu Pada Model Maya *Jurnal Abdi Insani*, 11(2), 1003-1011. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i2.1365>

PENDAHULUAN

Kontribusi usaha kecil dan menengah di dunia bisnis mampu menyerap lapangan kerja yang banyak dan memiliki sumbangan besar terhadap perekonomian suatu bangsa. Berdasarkan data sensus ekonomi dari badan pusat statistik pada tahun 2022 menunjukkan betapa besarnya kontribusi UMKM pada berbagai sektor ekonomi Indonesia. Menyadari besarnya kontribusi UMKM, maka semua pihak perlu memberikan dukungan dan apresiasi baik secara konseptual maupun implementatif. Saat ini, UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional sebesar 60,5%. Ini menunjukkan bahwa UMKM yang ada di Indonesia sangat potensial untuk dikembangkan hingga dapat berkontribusi lebih besar lagi bagi perekonomian (<https://www.fajarharapan.id> pada tanggal 26 Juni 2023).

Usaha kecil dan menengah yang sukses, tidak hanya mereka yang mampu menghasilkan keuntungan, tetapi juga mereka yang mampu mempertahankan kelangsungan hidup bisnis untuk waktu yang lama sebagai kelangsungan hidup. Pengembangan usaha kecil dan menengah perlu diukur dan dirasakan, serta memberikan manfaat jangka panjang bagi perekonomian di daerah (Brem & Gasse, 2008). Kemampuan untuk menciptakan keuntungan material seringkali menyebabkan pelaku UMKM lebih berorientasi pada jangka pendek. Tidak jarang target keuntungan yang berlebihan justru mendorong pengusaha kecil menengah kurang memperhatikan kepentingan jangka panjang. Target keuntungan yang berlebihan justru mendorong pengusaha kecil menengah kurang memperhatikan Keberlangsungan bisnis. Keberlangsungan bisnis lebih mencerminkan keberlangsungan usaha atas dasar nilai-nilai yang dimiliki oleh pengusaha kecil dan menengah, dan digunakan untuk memperoleh keuntungan itu sendiri (Value *et al.*, 2011). Dengan demikian usaha kecil dan menengah yang sukses, tidak hanya mereka yang mampu menghasilkan keuntungan jangka pendek, tetapi mereka juga mampu mempertahankan kelangsungan hidup bisnis untuk waktu yang lama (Bagis *et al.*, 2023).

Tantangan lingkungan dunia bisnis saat ini terus mengalami berbagai perubahan mendasar, tanpa memiliki preseden di masa yang lalu dan sulit untuk diprediksi (Blackburn *et al.*, 2017). Untuk menghadapi berbagai tantangan dunia bisnis saat ini, diperlukan pendekatan yang berbeda, kreatif

dan inovatif dengan bertumpu pada kemauan dan kemampuan pelaku usaha tersebut (Bagis, 2022). Program pembinaan dan pemberdayaan yang dijalankan pemerintah lebih banyak berorientasi pada pelatihan kompetensi dan pembiayaan modal fisik, sementara hasilnya masih jauh dari harapan. Dengan hanya mengandalkan kemampuan kompetensi dan modal fisik sering kali menjadi kurang bermanfaat bagi para pelaku UMKM di tengah-tengah perubahan yang cepat dan tanpa pola yang jelas bahkan paradoks (Rykov *et al.*, 2020).

Dalam menghadapi tantangan seperti saat ini, para pelaku UMKM sangat membutuhkan nilai-nilai kebajikan dan kekuatan karakter, yang semua itu bersumber dari potensi insani mereka (Bornstein, 2018). Potensi insani tersebut sudah dimiliki tetapi masih tertanam (*embedded*) dan akan bermanfaat apabila dimunculkan oleh para pelaku itu sendiri ataupun bersama-sama dengan pihak lain secara simultan (Dai, 2020). Untuk itu pola pemberdayaan para pelaku UMKM perlu dilandasi pada kekuatan karakter dan nilai-nilai kebijakan yang merupakan potensi insani mereka, untuk menyesuaikan dengan tantangan yang terus terjadi, sehingga menjadi suatu kekuatan modal maya (*virtual capital*) yang efektif (*powerfull*). Efektivitas modal maya sudah sering dibuktikan dalam kajian entrepreneurship dalam sepuluh tahun terakhir ini (Bagis, 2018). Dengan demikian sudah saatnya pola pemberdayaan UMKM lebih ditujukan pada pemanfaatan potensi insani para pelaku usaha menuju terbangunnya kekuatan modal maya mereka.

Dengan memanfaatkan potensi insani, dapat mendorong pembaharuan pada kualitas kompetensi bisnis mereka dan pada saatnya, dapat berkembang menjadi modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas. Sinerginitas dari ke-tiga modal tersebut dimaknakan sebagai modal maya (*virtual capital*), (Bagis *et al.*, 2018) yang sekalipun tidak kasat mata tetapi dapat dirasakan manfaatnya dalam menyesuaikan diri atas berbagai tantangan lingkungan bisnis saat ini. Pemanfaatan modal maya yang bersumber dari pelaku usaha itu sendiri, selaras dengan pandangan terbaru, pakar ilmu bisnis, "Intangible itu segala sesuatu yang melekat pada manusia, sekalipun bisa dapat dijamin, seperti keterampilan, ide, inovasi, dan sebagainya. "Jadi tidak cukup konsep balance sheet akuntansi," (Kasali, 2018). Untuk membangun suatu perusahaan yang hidup (*the living company*), diperlukan empat karakteristik perusahaan yang berbeda, yang dapat menjamin usia panjang suatu entitas bisnis (de Geus, 1997). Selaras dengan hal itu, para pelaku UMKM pada dasarnya memiliki kemampuan individual untuk menghadapi tantangan lingkungan bisnis (Bamiatzi & Kirchmaier, 2014).

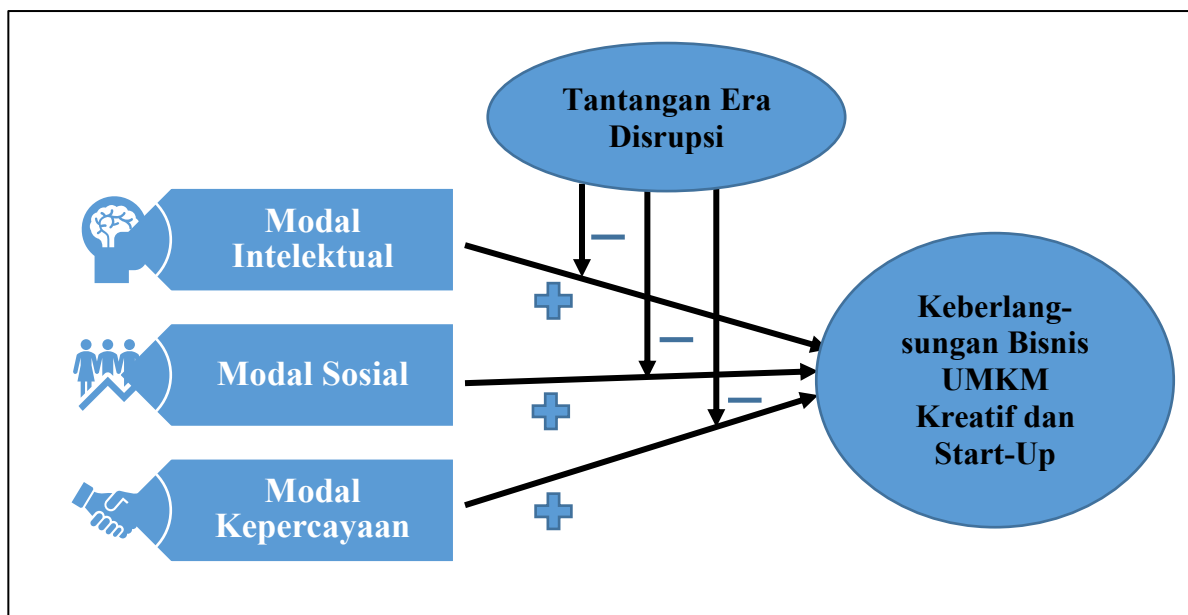
Pemanfaatan modal maya bagi pengembangan entitas UMKM, akan tercermin pada pemanfaatan modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan dalam membangun keberlanjutan bisnis mereka. Pemanfaatan modal intelektual akan melahirkan ide, dan gagasan yang baru sesuai tantangan dunia bisnis kontemporer, yang makin bergejolak (Hashim *et al.*, 2015). Modal sosial dibangun dengan cara mengandalkan dan memelihara jejaring bisnis (*net working*) dengan pihak terkait (*stakeholders*) secara solid. Mengandalkan modal kredibilitas, dengan membangun kepercayaan atas dasar rasa saling percaya (*mutual trust*), dengan cara memenuhi hak dan kewajiban bisnis secara etikal. Sesungguhnya mengandalkan modal maya bukan dimaksudkan untuk mengabaikan peranan modal fisik dan dana perusahaan. Mengutamakan modal maya justru dimaksudkan sebagai penguatan modal fisik dan dana yang dimiliki para pelaku usaha. Dengan demikian Pengembangan Bisnis UMKM secara berkelanjutan, dapat dilakukan dengan mengandalkan pemanfaatan modal maya pelakunya di era disruption dewasa ini (Bagis, 2021).

Dengan tujuan untuk membuktikan pemanfaatan modal maya para pelaku UMKM sebagai model inovatif bagi ketahanan bisnis melebihi periode operasi sepuluh tahun, maka diharapkan pengembangan dan pemberdayaan UMKM lebih bertumpu pada modal maya. Sekaligus memperkuat model pembinaan modal fisik dan dana yang sudah banyak dikenal selama ini.

METODE KEGIATAN

Untuk mengenalkan pemanfaatan modal maya (*virtual capital*), pada para pelaku bisnis dari kalangan mahasiswa di Mataram, dipetakan berdasarkan entitas UMKM yang sudah dirintis dan yang

baru berbentuk gagasan. Ke-dua bisnis mahasiswa tersebut akan diberdayakan menjadi UMKM kreatif dan gagasan perintisan Start-Up. Proses pemberdayaan entitas UMKM kreatif dan perintisan bisnis Start-Up dimulai dengan pengenalan konsep potensi insani sebagai bahan baku pembentukan modal maya dan peranan modal maya di era disrupsi. Pengenalan berbagai jenis potensi insani para pelaku bisnis, dan proses aktualisasi potensi insani tersebut secara maksimal. Para mahasiswa pelaku bisnis didorong melakukan perubahan sikap dan perilaku atas dasar kesadaran diri, menjadi kemampuan intelektual, social dan kredibilitas yang bersumber dari potensi insani dan kompetensi para pelaku UMKM menjadi kekuatan modal maya (*virtual capital*). Perpaduan sikap dan perilaku produktif pelaku usaha, mendorong keberhasilan UMKM jangka panjang sekaligus mampu menghadapi tantangan lingkungan bisnis kontemporer (Davis *et al.*, 2010). Tantangan bisnis internal teridentifikasi dengan fanatisme pad acara-cara bisnis yang sudah diterapkan di masa yang lalu. Sementara tantangan bisnis disrupsi yang dialami saat ini adalah upaya memperebutkan ceruk pasar UMKM, oleh perusahaan besar, yang dirasakan sebagai persaingan tidak sehat. Berdasarkan paradigma tersebut di atas, maka model keberlangsungan usaha UMKM dari kalangan mahasiswa, ditunjukkan pada Gambar 1 berikut:



Gambar.1. Inovasi Model Keberlangsungan Bisnis UMKM Kreatif dan Start-Up di Era Disrupsi

Perumusan Model Keberlangsungan secara matematis sebagai berikut:

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 - X_1.X_4 - X_2.X_4 - X_3.X_4 - X_1.X_5 - X_2.X_5 - X_3.X_5$$

Dimana Y = variabel Keberlangsungan Bisnis Pelaku UMKM kreatif dan Start-Up

$X_{1,2,3}$ = variabel modal maya para pelaku usaha UMKM kreatif dan Start-Up

$X_{4,5,6}$ = variabel tantangan lingkungan disrupsi dapat memperlemah kontribusi modal maya dalam membangun keberlangsungan bisnis UMKM kreatif

Kemampuan pelaku UMKM kreatif dan bisnis perintisan Start-Up berbasis modal maya dalam membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis jangka panjang dinilai dengan indikator (Bagis, 2022) berikut:

1. Kemampuan orientasi bisnis yang kreatif dan berwawasan jangka panjang.
2. Kemampuan menjalin hubungan yang manusiawi dengan para anggota perusahaan
3. Kemampuan untuk mempertahankan pelanggan yang lama dan menciptakan pelanggan yang baru (melalui produk dan layanan inovatif).

4. Kemampuan menjalin kolaborasi sinergis dan jujur dengan para pemilik sumber daya secara terukur.
5. Kemampuan mengelola modal fisik milik sendiri maupun pinjaman secara konserfatif

Pemanfaatan modal maya para pelaku UMKM kreatif dan perintisan entitas Start-Up (Bagis & Nasir, 2020), dibangun dengan indikator berikut:

1. Memanfaatkan kekuatan intelektualitas, yang menunjukkan kemampuan menguasai informasi pasar atas perubahan permintaan dan harapan konsumen secara terus menerus.
2. Memanfaatkan keluasan jejaring sosial, yang menunjukkan kemampuan menjalin hubungan bisnis produktif dengan pihak-pihak terkait, sekaligus mampu memanfaatkan relasional tersebut untuk mengembangkan usahanya.
3. Memanfaatkan kepercayaan yang kuat, dari para pihak terkait, sehingga mampu memberikan kontribusi bagi kelancaran bisnis secara lebih efisien dan lebih efektif.

Tantangan lingkungan (*environment*) bisnis yang ditimbulkan oleh ekonomi disrupsi yang dialami para pelaku UMKM, dapat berfungsi sebagai habitat bagi penguatan ataupun pelemahan terbangunnya keberhasilan suatu entitas bisnis (Clercq *et al.*, 2010). Berdasarkan kajian para ahli, maka secara umum dapat dipaparkan faktor dukungan dan hambatan sebagai berikut. Harapan untuk terus mempertahankan usahanya (*survive*), sebagai sumber penghasilan keluarga, tidak diimbangi oleh penyesuaian dan perubahan cara berbisnis yang baru dan sesuai tantangan dunia bisnis kontemporer. Pada umumnya para pelaku UMKM dari kalangan mahasiswa masih berkeyakinan bahwa produk dan cara berbisnis selama ini perlu dipertahankan, (*business as usual*) karena sudah terbukti sukses di masa lalu. Sementara tantangan bisnis saat ini mengakibatkan “apa yang dipandang tepat di masa lalu, menjadi kurang tepat saat ini”. Proses pemberdayaan para pelaku UMKM dan perintisan bisnis Start-Up dari kalangan mahasiswa dengan bertumpu pada modal maya, diharapkan mampu mengurangi ketergantungan pada modal pinjaman. Pemanfaatan modal maya sekaligus mampu meningkatkan utilitas modal fisik dan dana secara lebih efisien dan lebih efektif. Dengan mengandalkan modal maya para mahasiswa menjadi lebih percaya diri untuk mengembangkan bisnisnya secara mandiri dan professional (Bagis, 2021).

Sementara tantangan lingkungan ekonomi disrupsi, ditandai dengan berbagai karakteristik utama, sebagai berikut:

1. Perubahan dunia bisnis terjadi secara mendasar, dan sulit diprediksi (*unpredictable*).
2. Peristiwa bisnis umumnya tidak memiliki preseden di masa yang lalu (*discontinue*).
3. Banyak faktor yang ikut mempengaruhi terjadinya suatu perubahan ekonomi (*complex*).
4. Triple disruption, meliputi perubahan akibat digitalisasi, selera melenial dan dampak Covid19 terhadap tatanan ekonomi kontemporer (Bagis, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil keberhasilan usaha kecil dan menengah konvensional, selama ini diindikasikan dengan prestasi pencapaian laba dalam periode jangka pendek (antara satu sampai tiga tahun). Sementara kemampuan mempertahankan usia operasi yang berorientasi jangka panjang belum banyak dinilai. Pengelolaan UMKM umumnya dilakukan secara individual, terutama pada aspek perencanaan dan pengendalian. Pada aspek perencanaan manajemen, aktivitas bisnis dilakukan secara berulang, atas dasar pengalaman tahun-tahun sebelumnya. Dengan demikian perencanaan usaha kurang didukung oleh informasi terbaru tentang selera dan permintaan konsumen yang terus berubah serta beragam. Perencanaan produk maupun pelayanan kurang kreatif, karena cenderung mempertahankan cara-cara lama yang diyakini masih tetap diperlukan konsumen. Demikian halnya dalam system pengendalian yang belum banyak memanfaatkan teknologi digital yang memadai, seperti system software yang terbaru. Dengan demikian banyak UMKM yang pada awalnya dinyatakan berhasil, tetapi beberapa tahun kemudian menghilang dan digantikan oleh perintisan UMKM yang baru. Sementara UMKM yang

berhasil tumbuh dan berkembang dengan usia operasi melebihi sepuluh tahun adalah mereka yang dikelola dengan cara-cara cerdas, mampu membangun kemitraan yang cukup kuat, dan menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran bisnis, yang mencerminkan pemanfaatan modal maya pelakunya (Bagis, 2019).

Tantangan lingkungan ekonomi disruption dewasa ini, pada umumnya dapat menekan kemampuan pelaku UMKM dalam membangun keberlangsungan usahanya. Sementara berdasarkan hasil kajian modal maya, maka para pelaku UMKM, mampu membangun keberlangsungan bisnis untuk waktu yang relatif panjang. Perpaduan modal intelektual, dan modal sosial dan modal kepercayaan secara sinergis, terbukti mampu membangun keberlangsungan usaha UMKM, sekaligus mampu menghadapi tantangan disrupsi.

Dengan menjadikan modal maya sebagai tumpuan bisnis, maka para pelaku usaha dari kalangan mahasiswa dapat memilih menjadi UMKM kreatif atau merintis entitas Start-Up, sekaligus mampu menghadapi tantangan ekonomi disrupsi dewasa ini.

Dengan menggunakan kekuatan modal intelektual para pelaku UMKM, mampu mengikuti informasi perubahan pasar dan mampu mengantisipasi perubahan secara kreatif. Keputusan bisnis dilakukan berdasarkan informasi yang rasional dan terukur, bukan dengan cara-cara spekulatif. Kekuatan modal sosial menunjukkan keluasan jejaring bisnis (*business net-working*) melalui kerjasama yang saling menguntungkan dengan pihak-pihak terkait (*stakeholders*). Sementara modal kepercayaan (*credibility capital*), dibangun atas dasar rasa saling percaya (*mutual trust*), melalui kepatuhan pada nilai-nilai kebajikan dan etika bisnis, tanpa mengurangi produktivitas bisnis. Dengan demikian keterpaduan unsur-unsur modal maya, yang meliputi modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan secara sinergis mampu menjadi kekuatan yang efektif untuk menghadapi berbagai tantangan ekonomi disrupsi dewasa ini.

Pola pembinaan UMKM yang selama ini dikenal lebih menekankan pada penguatan modal fisik dan pendanaan, tetapi hasilnya sering kali tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Para pelaku UMKM yang mendapatkan dukungan pembiayaan modal, tidak sepenuhnya mampu menghadapi tantangan yang makin dinamik di era disrupsi dewasa ini. Tidak jarang tambahan modal kerja menjadi tambahan beban operasional yang dapat menjadi hambatan untuk efisiensi produksi atau pemasaran. Sementara pemberdayaan UMKM yang bertumpu pada pengenalan dan pemanfaatan modal maya, dapat menjadi pola yang baru dan lebih inovatif bagi keberlangsungan usaha jangka panjang, sebagaimana yang terbukti di era Covid 19 selama ini. Sekaligus model pemberdayaan yang bertumpu pada kekuatan modal maya ini menjadi pilihan efektif bagi para pihak yang peduli pada pengembangan UMKM.

Model pemberdayaan inovatif yang mengandalkan modal maya, juga memberikan makna yang sangat positif bagi para mahasiswa yang selama ini menghadapi tantangan untuk merintis Start-Up. Sebagaimana diketahui, bahwa entitas Start-Up, harus dibangun atas dasar ide atau gagasan yang kreatif dengan sentuhan teknologi. Untuk membangun daya kreatifitas dan dukungan teknologi, maka sangat diperlukan kekuatan modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas secara sinergis. Dengan kekuatan modal intelektual, para mahasiswa dapat melakukan validasi ide yang sesuai dengan kebutuhan pasar, sekaligus memenuhi sesuai kemampuan penyerapan pasar. Dengan kekuatan sosial, para mahasiswa sejak awal membangun jejaring bisnis (*net-working*) yang luas, yang dapat menjangkau seluruh potensi pasar yang akan dituju, sekaligus para pihak terkait dari supplier dan mitra yang diperlukan. Dengan kekuatan modal kredibilitas, yang menunjukkan suatu tingkat kepercayaan, mampu memberikan kemudahan, kelancaran dan efisiensi transaksi bisnis.

Keberhasilan para pelaku UMKM dan perintis entitas Start-Up di Indonesia khususnya, mengkonfirmasi, bahwa pemanfaatan kekuatan modal maya pelakunya, mampu menjadikan entitas usaha mereka bertahan hidup bahkan mampu mengatasi berbagai kesulitan keuangan di era yang bergejolak. Pengenalan model pemberdayaan inovatif, dengan bertumpu pada pemanfaatan modal maya pelakunya, menjadi hal yang baru sekaligus bermanfaat bagi pemberdayaan UMKM.

Pemberdayaan dan pengembangan UMKM dengan model inovatif ini, terbukti mampu menjadi solusi efektif bagi keberlangsungan usia operasi, sebagaimana yang telah dialami oleh entitas UMKM pada masa-masa sulit seperti masa covid (2019-2022), bahkan pasaca covid.

Keberlangsungan usaha dapat dibangun dengan cara memanfaatkan modal maya yang terbentuk dari sinerginitas modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas yang dimiliki pelaku usaha, secara maksimal dan konsisten. Pemanfaatan modal maya tersebut sekaligus membuktikan kemampuan UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan dunia bisnis kontemporer yang bergejolak, dan tanpa kejelasan pola perubahan dan tidak memiliki preseden di masa lalu (Kengatharan, 2019).

Berdasarkan hasil kajian profil UMKM kreatif dan perintisan bisnis Start-Up menunjukkan kemampuan membangun keberlangsungan usahanya (*business longevity*), dengan bertumpu pada kekuatan modal maya sekaligus mampu mengatasi tantangan lingkungan bisnis kontemporer. Penggunaan kriteria keberlangsungan bisnis UMKM kreatif dipandang lebih tepat dari sekedar pencapaian laba jangka pendek, oleh karena mampu menunjukkan keberlangsungan usaha jangka panjang dan memberikan dampak pembangunan ekonomi secara berkelanjutan. UMKM kreatif, menunjukkan kemampuan para pelakunya dalam mempertahankan dan meningkatkan keberlangsungan usaha, dengan rata-rata usia operasi sepuluh tahun atau lebih. Pemanfaatan kriteria keberlangsungan usaha yang bertumpu pada modal maya dapat menjadi dasar berbagai kebijakan dan penentuan pola pemberdayaan UMKM konvensional menjadi UMKM kreatif di masa-masa yang akan datang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kekuatan UMKM kreatif dalam menyelamatkan bisnis mereka dari berbagai tantangan dan tekanan dunia bisnis global, pada dasarnya adalah terletak pada ketangguhan pelakunya. Ketangguhan yang diaktualisasikan dari potensi insani para pelakunya, yang menunjukkan kekuatan cita-cita dan semangat perubahan, percaya diri, kerjasama dan kerja keras pelakunya (Bagis, 2019). Aktualisasi potensi insani tersebut secara maksimal membangun suatu kekuatan modal maya para pelakunya. Keberhasilan UMKM kreatif dan perintisan Start-Up, dalam membangun keberlangsungan usahanya (*business longevity*) untuk jangka panjang, pada dasarnya bertumpu pada kekuatan modal maya (*virtual capital*) para pelakunya. Kekuatan modal maya tersebut dibangun dengan sinerginitas modal intelektual (*intellectual capital*), modal social (*social capital*) dan modal kepercayaan (*credibility capital*) para pelaku usaha.

Direkomendasikan kriteria keberhasilan UMKM yang selama ini menggunakan pencapaian laba jangka pendek digantikan dengan kriteria keberlangsungan usaha yang lebih mencerminkan kemampuan menghadapi berbagai tantangan lingkungan bisnis yang makin bergejolak dewasa ini. Untuk membangun Keberlangsungan atau keberlangsungan UMKM dalam menjalankan operasi usaha jangka panjang, di tengah tantangan bisnis kontemporer maka pelaku UMKM perlu bertumpu pada pemanfaatan modal maya mereka, sekaligus menggantikan tumpuan modal fisik dan dana, yang dilakukan selama ini. Pengembangan UMKM dengan kriteria validitas yang bertumpu pada pemanfaatan modal maya pelaku usaha, menjadi lebih efektif bagi pemerintah daerah dan pihak terkait, karena kontribusi entitas usaha terhadap kesejahteraan masyarakat makin kuat dan langgeng. Pemanfaatan modal maya sekaligus lebih menjamin kemampuan adaptasi UMKM untuk menghadapi berbagai tantangan Dunia bisnis di Nusa Tenggara Barat maupun ekonomi dunia. Untuk itu sosialisasi pemahaman dan pemanfaatan modal maya sangat mendesak untuk diperkenalkan kepada para pelaku UMKM tanpa kecuali. Sosialisasi akan lebih efektif bilamana diharmoniskan dengan penanaman nilai-nilai kebajikan yang menjadi akar terbangunnya modal maya, khususnya modal kepercayaan (*credibility*) yang menjadi pelumas bagi percepatan kekuatan modal intelektual dan modal sosial UMKM di seluruh Indonesia. Tantangan disruption yang banyak dikhawatirkan akan dapat menekan keberlangsungan UMKM konvensional. Sebaliknya selama para pelakunya memanfaatkan kekuatan

pemilikan modal maya secara konsisten, terbukti mampu membangun keberlangsungan UMKM untuk jangka waktu yang panjang.

Program pemberdayaan UMKM konvensional menjadi UMKM kreatif, direkomendasikan menggunakan inovasi model keberlangsungan bisnis dengan menjadikan modal maya sebagai tumpuan bisnis secara konsisten. Inovasi model keberlangsungan bisnis yang bertumpu pada kekuatan modal maya, sekaligus dapat menjamin kemandirian pelaku bisnis dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi disrupsi dewasa ini. Kekuatan modal maya terbangun dari keterpaduan modal intelektual, modal social dan modal kepercayaan para pelakunya. Dengan demikian pola pemberdayaan UMKM di masa yang akan datang dapat menggunakan inovasi model keberlangsungan bisnis, menggantikan pola pemberdayaan konvensional yang lebih banyak bertumpu pada bantuan dana dan pelatihan sesaat. Sementara tantangan ekonomi disrupsi dapat merubah kebutuhan dan besaran modal dana maupun menyebabkan kadaluarsa hasil pelatihan. Pemberdayaan dengan kekuatan modal maya melahirkan inovasi model keberlangsungan bisnis UMKM yang berorientasi jangka Panjang, yang sangat bermanfaat bagi pencerahan kemajuan ekonomi bersama. Membangun entitas bisnis yang bertumpu pada kekuatan modal maya, mampu melahirkan UMKM yang kreatif dan perintisan bisnis Start-Up yang lebih sesuai dengan tantangan era disrupsi sehingga dapat bertahan untuk waktu Panjang. Pola pemberdayaan berbasis pada modal maya menjadi inovasi model keberlangsungan bisnis UMKM kreatif sekaligus menjadi model pemberdayaan bagi perintisan Start-Up bagi mahasiswa Indonesia dewasa ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bagis, A. A., & Nasir, M. (2020). Academic Climate Reinforcement in An Effort of Establishing Start-ups Based on Student Business Determination. *JPBM (Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen)*
- Bagis, A. A. (2021). *Development of New Success Criteria for SMEs By Relying on Virtual Capital*, 180, 314–318.
- Bagis, A. A. (2022). Building Students' Entrepreneurial Orientation Through Entrepreneurial Intention and Workplace Spirituality. *Heliyon*, 8(11), e11310. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e11310>
- Bagis, A. A., Sukma, A., & Nururly, S. (2023). *The business longevity of SMEs based on entrepreneurial orientation and government policies in facing disruption challenges*. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol27.iss2.art5>
- Bagis, A. A. (2019). *Kecerdasan organisasional Entitas Bisnis* (2nd ed.; Abdul Aziz Bagis, Ed.). Mataram, Indonesia: MM Universitas Mataram.
- Bamiatzi, V. C., & Kirchmaier, T. (2014). Strategies for Superior Performance Under Adverse Conditions: A Focus on Small and Medium-Sized High-Growth Firms. *International Small Business Journal*. <https://doi.org/10.1177/0266242612459534>
- Blackburn, R., De-Clercq, D., Heinonen, J., McAdam, M., & Soetanto, D. (2017). Networks and Entrepreneurship. In *The SAGE Handbook of Small Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.4135/9781473984080.n5>
- Bornstein, M. H. (2018). Character Strengths and Virtues. In *The SAGE Encyclopedia of Lifespan Human Development*. <https://doi.org/10.4135/9781506307633.n128>
- Brem, A., & Gasse, L. (2008). *Performance Measurement in SMEs : Literature Review And Results From A German Case Study*. 2(4).
- Clercq, D. D., Danis, W. M., & Dakhli, M. (2010). The Moderating Effect Of Institutional Context On The Relationship Between Associational Activity And New Business Activity In Emerging Economies. *Elsevier*, 19, 85–101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>
- Dai, D. Y. (2020). Rethinking Human Potential From a Talent Development Perspective. *Journal for the Education of the Gifted*, 43(1), 19–37. <https://doi.org/10.1177/0162353219897850>
- Davis, J. L., Bell, R. G., & Kreiser, P. M. (2010). *Entrepreneurial Orientation and Firm Performance : The*



- Moderating Role of Managerial Power*. 25(2), 41–55.
- De-Geus, A. (1997). The Living Company. *Harvard Business Review*.
- Hashim, M. J., Osman, I., & Alhabshi, S. M. (2015). Effect of Intellectual Capital on Organizational Performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 207–214. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.085>
- Kasali, R. (2018). The Great Shifting. In *Series on Disruption*.
- Kengatharan, N. (2019). A knowledge-based theory of the firm. *International Journal of Manpower*. <https://doi.org/10.1108/ijm-03-2018-0096>
- Rykov, Y., Koltsova, O., & Sinyavskaya, Y. (2020). Effects of user Behaviors on Accumulation of Social Capital In an Online Social Network. *PLoS ONE*, 15(4). <https://doi.org/10.1371/JOURNAL.PONE.0231837>
- Sumber Media <https://www.fajarharapan.id> pada tanggal 26 Juni 2023.
- Value, C., Hitt, M. A., Ireland, R. D., Sirmon, D. G., & Trahms, C. A. (2011). *Strategic Entrepreneurship* : 57–76.