

Membangun Viabilitas Bisnis Dengan Kekuatan Modal Maya Pelaku UKM di Era *Triple Disruption*: Kasus para Pelaku UMK di Nusa Tenggara Barat

Abdul Aziz Bagis^{1*}, Ketut Surasni¹, Budi Santoso¹, Nur Aida Arifah¹

¹Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Lombok, Indonesia

DOI: [https://10.29303/jpmsi.v4i\(1\).174](https://10.29303/jpmsi.v4i(1).174)

Citation: Bagis, A., A., Surasni, K., Santoso, B., Arifah, N., A. 2022. Membangun Viabilitas Bisnis Dengan Kekuatan Modal Maya Pelaku UKM di Era *Triple Disruption*: Kasus para pelaku UMK di Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Indonesia (JPMSI)*.4(1):315-322.

Article history

Received: June 02th 2022

Revised: June 10th 2022

Accepted: June 27th 2022

*Corresponding Author:

Abdul Aziz Bagis,
Program Studi Manajemen
Universitas Mataram, Lombok,
Indonesia

Email:

azis.bagis@unram.ac.id

Abstrak: Peran dan kontribusi usaha kecil dan menengah di dunia bisnis tidak diragukan lagi, karena mampu menciptakan lapangan kerja dan menjaga stabilitas ekonomi di negara berkembang. Tantangan bagi usaha kecil dan menengah di era ekonomi yang bergejolak dewasa ini, adalah bertahan hidup dan mampu tumbuh kembang di era disrupsi dewasa ini. Untuk itu diperlukan perubahan kriteria keberhasilan dari sekedar mendapat keuntungan jangka pendek menjadi keberhasilan membangun usaha untuk jangka panjang. Membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis, di era bergejolak dewasa ini, memerlukan kekuatan utama yang bersumber dari potensi dan kompetensi para pelaku usaha itu sendiri, sekaligus mencerminkan pemilikan modal maya. Kajian difokuskan pada usaha kecil dan menengah di Nusa Tenggara Barat, yang memiliki rata-rata usia operasi melebihi sepuluh tahun atau lebih. Hasil temuan telah menunjukkan bahwa keberhasilan usaha kecil dan menengah dalam membangun keberlangsungan usaha mereka, terbukti sangat ditentukan oleh pemanfaatan modal maya yang meliputi modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas para pelaku itu sendiri, secara sinergis. Paradigma kriteria keberhasilan jangka panjang atau viabiliti ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan adaptif dan inovatif di tengah perubahan lingkungan bisnis yang sangat bergejolak.

Kata Kunci: modal intelektual, modal social, modal kredibilitas, kelangsungan bisnis

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 2019 menunjukkan besarnya kontribusi UKM. Sumbangan UKM terhadap perekonomian Nusa Tenggara Barat, mampu menyerap hingga 89,2 persen dari total tenaga kerja, mampu menyediakan hingga 90 persen lebih total lapangan kerja, mampu menyumbang 60,34 persen dari total PDB nasional, mampu menyumbang 14,17 persen dari total ekspor dan mampu menyumbang sebesar

58,18 persen dari total nilai investasi. Ketua asosiasi UKM Nusa Tenggara Barat Muhammad Ikhsan Ingratubun mengatakan data per tahun 2018 sektor UKM mampu menyumbang Rp 8.400 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).

Angka tersebut setara dengan 60% dari Rp 14.000 triliun PDB Nusa Tenggara Barat dan untuk tenaga kerja, UKM berhasil menyerap 121 juta tenaga kerja, angka tersebut sekitar 96% dari serapan tenaga kerja Nusa Tenggara Barat di tahun 2018 yang sebesar Rp 170 juta, dengan demikian mengalami pertumbuhan 5% setiap tahunnya. Menyadari besarnya kontribusi UKM Nusa Tenggara Barat, semua pihak perlu memberikan dukungannya baik secara konsepsional maupun

implementatif, dan untuk itu kajian keberlangsungan entitas bisnis dengan cara bertumpu pada peranan modal maya, sekaligus ditujukan mengapresiasi keberadaan UKM Nusa Tenggara Barat dewasa ini (Maryanti, Netrawati, & Faezal, 2019).

Dukungan dan keberpihakan bagi pengembangan usaha kecil dan menengah perlu diukur dan dirasakan, serta memberikan manfaat jangka panjang bagi perekonomian di daerah (Brem & Gasse, 2008). 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. Kemampuan untuk menciptakan keuntungan material seringkali menyebabkan lebih berorientasi pada jangka pendek. Target keuntungan yang berlebihan justru mendorong pengusaha kecil menengah kurang memperhatikan kepentingan jangka panjang. Usaha kecil dan menengah yang sukses, tidak hanya mereka yang mampu menghasilkan keuntungan, tetapi juga mampu mempertahankan kelangsungan hidup bisnis untuk waktu yang lama sebagai kelangsungan hidup. Target keuntungan yang berlebihan justru mendorong pengusaha kecil menengah kurang memperhatikan viabilitas bisnis. Viabilitas bisnis lebih mencerminkan nilai-nilai yang dimiliki oleh pengusaha kecil dan menengah, dan digunakan untuk memperoleh keuntungan itu sendiri (Value, Hitt, Ireland, Sirmon, & Trahms, 2011).

Pada saat Nusa Tenggara Barat mengalami resesi tahun 2008, kembali UKM membuktikan kehebatannya sebagai penyanggah pertahanan dan pemulihan ekonomi Nusa Tenggara Barat secara berarti. Keberhasilan pelaku UKM menghadapi berbagai tantangan bisnis yang bergejolak telah membuktikan kelebihan yang dimiliki para pelaku usaha secara potensial. Sementara perubahan lingkungan dunia bisnis saat ini terus mengalami berbagai perubahan mendasar, tanpa memiliki preseden di masa yang lalu dan sulit untuk diprediksi (Blackburn, De Clercq, Heinonen, McAdam, & Soetanto, 2017). Sebaliknya pelaku UKM yang mengalami kegagalan, karena tidak mampu menghadapi berbagai perubahan bisnis kontemporer, dengan menjalankan operasi bisnisnya secara apa adanya (*business as usual*). Dengan demikian untuk menghadapi berbagai tantangan dunia bisnis saat ini, diperlukan

pendekatan yang berbeda, kreatif dan inovatif dengan bertumpu pada kemauan dan kemampuan pelaku usaha tersebut. Disadari program pembinaan dan pemberdayaan yang dijalankan pemerintah daerah lebih banyak berorientasi pada pelatihan kompetensi dan pembiayaan modal fisik, namun hasilnya masih jauh dari harapan.

Banyak UKM yang telah mengikuti pelatihan dan pembiayaan, tetap mengalami kesulitan untuk melakukan penyesuaian diri, dari gejolak perubahan yang berlangsung secara terus menerus. Kemampuan kompetensi dan modal fisik sering kali menjadi kurang bermanfaat di tengah-tengah perubahan yang cepat dan tanpa pola yang jelas (*paradox*). Dalam menghadapi tantangan seperti saat ini, para pelaku UKM sangat membutuhkan semangat perubahan dan kekuatan modal maya, yang semua itu bersumber dari potensi insani mereka. 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. Untuk itu pola pemberdayaan yang mampu mendorong pelaku UKM untuk menyesuaikan dengan tantangan yang terus terjadi, perlu dilandasi dengan potensi insani dan kompetensi mereka sendiri, sehingga menjadi suatu modal maya (*virtual capital*) yang kuat dan efektif (*powerfull*). Efektivitas modal maya sudah sering dibuktikan dalam kajian entrepreneurship dalam sepuluh tahun terakhir ini (Bagis, 2018).

Dengan demikian sudah saatnya pola pemberdayaan UKM lebih ditujukan pada pemanfaatan potensi insani para pelaku usaha menuju terbangunnya kekuatan modal maya mereka. Dengan memanfaatkan potensi insani, mendorong pembaharuan pada kualitas kompetensi bisnis mereka dan pada saatnya, dapat membangun modal intelektual. Potensi insani, dapat berbentuk kekuatan cita-cita dan semangat para pelaku usaha untuk maju dan berkembang sehingga menjadi modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas. Sinerginitas dari ke-tiga modal tersebut dimaknakan sebagai modal maya (*virtual capital*), (Bagis, Surati, & Nururly, 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). UKM memiliki kemampuan individual menghadapi tantangan lingkungan bisnis (Bamiatzi & Kirchmaier, 2014).

Menggunakan viabilitas, sebagai kriteria keberhasilan UKM di tengah tantangan bisnis kontemporer membutuhkan kekuatan yang bersumber dari pelaku usaha itu sendiri, yang menghasilkan kemampuan adaptif. Kekuatan potensial yang dapat menjadi modal maya terbukti mampu membangun keberlangsungan bisnis jangka panjang. Sudah saatnya pendekatan lama yang sangat menekankan pemilikan (*owning*) modal fisik, diganti dengan pendekatan baru yang lebih mengandalkan kekuatan modal maya yang bersumber dari potensi insani dan kompetensi pelaku usaha itu sendiri. Untuk itu diperlukan suatu model pemberdayaan UKM yang berwawasan jangka panjang sekaligus mendorong kemampuan UKM untuk menghadapi tantangan bisnis kontemporer. Dengan mengandalkan modal intelektualnya, para pelaku usaha akan terdorong untuk melahirkan ide, dan gagasan yang baru sesuai tantangan dunia bisnis kontemporer, yang makin bergejolak (Hashim, Osman, & Alhabshi, 2015).

Dengan mengandalkan modal sosialnya para pelaku usaha bersikap dan berperilaku produktif dengan cara membuat dapat membangun jejaring bisnis (*net working*) dengan pihak terkait (*stakeholders*). Dengan mengandalkan modal kepercayaan, para pelaku usaha dapat membangun kredibilitas atas dasar rasa saling percaya (*mutual trust*). Keberhasilan usaha bisnis untuk memperpanjang usia operasinya dengan tumpuan modal maya (modal intelektual, modal social dan modal kredibilitas) perlu juga mempertimbangkan faktor lingkungan internal dan disrupsi secara kontekstual (Bagis, 2019).

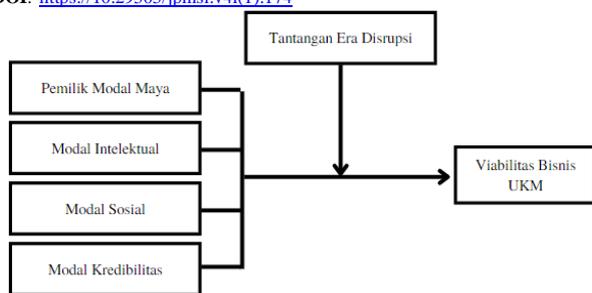
Metode

Pengenalan dan pemanfaatan viabilitas sebagai kriteria keberhasilan entitas bisnis UKM di Nusa Tenggara Barat, dapat mengganti penggunaan kriteria konvensional yang selama ini diukur dengan pencapaian laba (*to earn profit*) dalam jangka pendek, menjadi kemampuan

membangun keberlangsungan usaha jangka panjang (*viability*), sekaligus mencerminkan kemampuan menghadapi tantangan lingkungan bisnis kontemporer. Entitas UKM di Nusa Tenggara Barat, yang mampu bertahan hidup (*survive*) adalah pelaku usaha yang memiliki modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan secara terpadu (*sinergy*) menjadi suatu modal maya (*virtual capital*) (Bagis 2018).

Pemanfaatan kekuatan modal maya, sekaligus dapat menggantikan pola pemberdayaan konvensional yang terlalu bertumpu pada kepemilikan modal fisik (*financial support*) dan pembekalan kompetensi bisnis (*technical skill*) yang bersifat sesaat. Sementara tantangan dunia bisnis terus mengalami dinamika yang makin cepat dan kompleks, sehingga modal fisik relatif menjadi kurang memadai dalam menghadapi tuntutan perubahan pola permintaan yang bergejolak terus. Kompetensi yang sudah diperoleh melalui suatu pelatihan, menjadi cepat kadaluarsa dan kurang bermanfaat sehingga mengakibatkan, para pelaku UKM sulit menghadapi tantangan bisnis kontemporer yang berubah secara dinamik (Bagis et al., 2018).

Dengan demikian yang lebih diperlukan adalah suatu perubahan sikap dan perilaku yang muncul dari kesadaran diri, berupa kemampuan intelektual, social dan kredibilitas yang bersumber dari potensi insani dan kompetensi para pelaku UKM menjadi kekuatan modal maya (*virtual capital*). Perpaduan sikap dan perilaku produktif pelaku usaha, mendorong keberhasilan UKM jangka panjang sekaligus mampu menghadapi tantangan lingkungan bisnis kontemporer (Davis, Bell, & Kreiser, 2010). Tantangan bisnis internal teridentifikasi dengan fanatisme pada cara-cara bisnis yang sudah diterapkan di masa yang lalu. Sementara tantangan bisnis disrupsi yang dialami saat ini adalah upaya memperebutkan ceruk pasar UKM, oleh perusahaan besar, yang dirasakan sebagai persaingan tidak sehat. Berdasarkan paradigma tersebut di atas, maka model keberlangsungan usaha UKM di Nusa Tenggara Barat, ditunjukkan sebagai berikut:



Gambar.1. Model Viabilitas Bisnis Usaha Kecil dan Menengah di Era Disrupsi

Model diagramatis keberlangsungan usaha di atas, dapat juga dirumuskan dalam suatu model matematis menjadi sebagai berikut:

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 - X_1 \cdot X_4 - X_2 \cdot X_4 - X_3 \cdot X_4 - X_1 \cdot X_5 - X_2 \cdot X_5 - X_3 \cdot X_5$$

Dimana:

Y = variabel Keberlangsungan Bisnis Pelaku usaha UKM

X_{1,2,3} = variable modal maya para pelaku usaha UKM

X_{4,5} = variable Tantangan iklim bisnis internal dan disrupsi UKM

Berdasarkan model keberlangsungan usaha, yang menunjukkan hubungan relasional setiap variabel yang dikaji, maka hipotesisnya dapat dirumuskan, sebagai berikut:

1. Kekuatan modal intelektual pelaku usaha diduga mampu membangun keberlangsungan usaha jangka panjang entitas UKM.
2. Keluasan modal sosial para pelaku usaha diduga mampu membangun keberlangsungan bisnis entitas UKM.
3. Kualitas modal kredibilitas pelaku usaha diduga mampu membangun keberlangsungan entitas bisnis UKM.
4. Tantangan lingkungan bisnis Disrupsi diduga dapat melemahkan kekuatan modal maya para pelaku UKM dalam membangun keberlangsungan bisnis UKM.

Unit analisis penelitian yang dipilih adalah kelompok pelaku usaha UKM yang telah menjalankan bisnisnya selama sepuluh tahun terakhir, dengan pertimbangan, mereka telah dapat memahami kemampuan potensial mereka dan memahami fenomena tantangan disrupsi yang dialami di lingkungan dunia bisnis dewasa ini.

Sementara unit observasinya meliputi pelaku usaha UKM tersebut (pemilik atau manager utama), secara acak (*random*) yang dipandang mampu mengungkapkan persepsi dan perasaannya secara

obyektif. Kisi-kisi penelitian, disusun sesuai dengan indikator dan variabel manifest bagi setiap variabel yang dikaji meliputi, kemampuan membangun keberlangsungan usaha, kekuatan modal maya, dan lingkungan bisnis kontemporer, meliputi tantangan digitalisasi, millennial dan pandemic-19.

Kemampuan UKM dalam membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis jangka panjang dinilai dengan indikator 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
- Sementara pemanfaatan modal maya para pelaku UKM, 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 triple distrption yang dialami para pelaku UKM, dapat berfungsi sebagai habitat bagi penguatan ataupun pelemahan terbangunnya keberhasilan suatu entitas bisnis (Clercq, Danis, & Dakhli, 2010). Berdasarkan kajian dan pengamatan 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 UKM di Nusa Tenggara Barat dalam menjalankan kegiatan bisnisnya dengan cara-cara yang sudah lama

Para pelaku usaha tetap berkeyakinan 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”. Tantangan lingkungan (*environment*) bisnis disrupsi yang dialami pelaku UKM, selain muncul dari ekonomi disruption, juga akibat implementasi kebijakan dan regulasi pemerintah, yang sering kali kontra-produktif bagi keberlangsungan UKM di Nusa Tenggara Barat.

Hasil dan Pembahasan

Profil keberhasilan usaha kecil dan menengah di Nusa Tenggara Barat, selama ini diindikasikan dengan prestasi pencapaian laba dalam priode jangka pendek (antara satu sampai tiga tahun). Sementara kemampuan mempertahankan usia operasi yang berorientasi jangka panjang belum banyak dinilai. Pengelolaan UKM di Nusa Tenggara Barat 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 diperlukan konsumen.

Demikian halnya dalam system pengendalian yang belum banyak memanfaatkan teknologi digital yang memadai, seperti system software yang terbaru. Dengan demikian banyak UKM yang pada awalnya dinyatakan berhasil, tetapi beberapa tahun kemudian menghilang dan digantikan oleh perintisan UKM baru. Sementara UKM 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.

Berdasarkan hasil kajian kuantitatif menunjukkan bahwa tantangan triple disruption dapat menekan kemampuan modal maya dalam membangun keberlangsungan usaha UKM di Nusa Tenggara Barat. Akan tetapi dengan pemilikan modal maya UKM yang kuat, pada akhirnya terbukti mampu membangun viabilitas bisnis. Perpaduan modal intelektual, dan modal social secara sinergis, terbukti mampu membangun keberlangsungan usaha UKM, sekaligus mampu menghadapi tantangan disrupsi.

Tabel 2. Coefficients^a

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|---------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 5 Constant | .781 | .281 | | 2.774 | .006 | | |
| X1 | -.843 | .304 | -.713 | 2.774 | .006 | .027 | 36.713 |
| X2 | 1.455 | .256 | 1.468 | 5.689 | .000 | .027 | 37.008 |
| X1.X4 | .308 | .083 | 1.775 | 3.710 | .000 | .008 | 127.236 |
| X2.X4 | -.320 | .076 | -1.968 | 4.195 | .000 | .008 | 122.281 |
| X3.X4 | .068 | .016 | .421 | 4.270 | .000 | .185 | 5.412 |

Taraf signifikansi : * signifikansi dengan $p < 0.10$

** signifikansi dengan $p < 0.05$

*** signifikansi dengan $p < 0.01$

Dengan menggunakan taraf signifikansi pada model terakhir hasil analisis regresi di atas (model 5), menunjukkan X1 (modal intelektual) dan X2 (modal sosial) sebagai unsur modal maya

para pelaku UKM, berpengaruh signifikan terhadap kemampuan viabilitas bisnis mereka. Sementara X3 yang menunjukkan pemanfaatan modal kepercayaan tidak berpengaruh nyata terhadap

kemampuan viabilitas UKM. Pemanfaatan modal kepercayaan baru muncul sewaktu pelaku UKM merasakan adanya tantangan disrupti. Bagaimanapun tantangan lingkungan telah mampu dihadapi dengan bertumpu pada pemanfaatan modal maya secara efektif sehingga pelaku UKM mampu membangun keberlangsungan usaha mereka. Pemanfaatan modal sosial menjadi kontra produktif disaat tantangan disrupti, makin dirasakan oleh UKM.

Kondisi ini tidak selaras dengan dugaan awal, bahwa lingkungan disrupti dapat menekan kontribusi pemanfaatan modal maya dalam membangun keberlanjutan usaha UKM. Modal intelektual dan modal sosial yang pada awalnya diduga menjadi kontra produktif pada saat UKM mengalami tantangan disrupti, justru menjadi sangat efektif dan berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha UKM. Di duga tantangan yang muncul dari lingkungan disrupti justru menjadi stimulant bagi pemanfaatan modal intelektual dan modal kepercayaan para pelaku UKM.

Dalam keadaan adanya tantangan disrupti, para pelaku UKM makin meningkatkan informasi bisnis yang mereka perlukan dan meningkatkan rasa saling percaya, untuk dapat terus bertahan hidup di tengah tekanan persaingan yang dirasa tidak adil. Sementara pemanfaatan modal sosial diduga menjadi makin lemah dan kontra produktif dalam membangun keberlangsungan bisnis UKM. Boleh jadi pemanfaatan modal sosial tertekan dengan adanya tantangan lingkungan persaingan tidak sehat terhadap keberadaan UKM selama ini. Dengan bertumpu pada kekuatan modal maya, para pelaku UKM menjadi makin cerdas mengikuti perkembangan selera konsumen, dan memanfaatkan jejaring bisnis serta kepercayaan untuk membangun keberlangsungan usaha mereka.

Hasil penelitian juga menunjukkan, bahwa pemanfaatan modal intelektual para pelaku UKM di Nusa Tenggara Barat relative masih sangat terbatas, bahkan menunjukkan kontra-produktif terhadap keberlangsungan usaha jangka panjang. Pemanfaatan modal intelektual baru dilakukan setelah pelaku UKM mengalami tantangan disrupti, dalam bentuk tantangan disitalisasi, melinial dan pandemic covid-19. Dalam keadaan tersebut diduga para pelaku UKM di Nusa Tenggara Barat menjadi tertantang untuk menyesuaikan diri dengan cara mengikuti perkembangan bisnis terbaru dan mutakhir dan mendorong para pengelola untuk

memanfaatkan berbagai kemudahan digital bisnis secara optimal. Sementara modal kepercayaan para pelaku UKM di Nusa Tenggara Barat pada awalnya belum dimanfaatkan untuk membangun keberlangsungan usaha jangka panjang. Boleh jadi kepercayaan dalam bisnis, baru dilakukan secara terbatas pada pihak-pihak tertentu yang secara langsung berhubungan dengan UKM.

Sementara di era yang terbuka saat ini, dimana faktor kepercayaan menjadi kebutuhan semua pihak secara luas dan melibatkan pihak terkait, maka modal kepercayaan menjadi kekuatan nyata dalam ikut membangun keberlangsungan usaha. Dengan adanya tantangan triple disrupti mendorong para pelaku UKM menyadari pentingnya kepercayaan sebagai salah satu kekuatan modal dalam berbisnis. Tekanan persaingan yang dialami para pelaku UKM dari pengusaha besar, mampu mendorong pelaku UKM untuk membangun rasa saling percaya (*mutual trust*) sesama pelaku usaha.

Tantangan internal maupun disrupti akan dapat diatasi, bahkan menjadi stimulant positif bagi kemajuan UKM selama mereka memanfaatkan kekuatan modal maya yang secara potensial dan merupakan karakter positif (Höfer, Gander, Höge, & Ruch, 2020), bersama dengan optimasi pemanfaatan modal fisik yang terbatas. Dengan cara bertumpu pada pemanfaatan modal maya yang secara potensial telah dimiliki oleh para pelaku UKM, maka berbagai tantangan lingkungan bisnis yang dialami, dapat disikapi dan dieksekusi secara produktif sehingga keberlanjutan entitas usaha dapat dipertahankan relatif. Pemberdayaan dengan bertumpu pada modal maya dapat menjamin tercapainya keberlangsungan usaha jangka panjang untuk entitas UKM (Phillips & Raby, 2017), sekaligus mampu menciptakan stabilitas dan keberlanjutan pembangunan ekonomi daerah Nusa Tenggara Barat.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian yang berfokus pada kemampuan UKM dalam membangun keberlangsungan usahanya (*business viability*), dengan bertumpu pada kekuatan modal maya sekaligus menunjukkan kemampuan mereka mengatasi tantangan lingkungan bisnis kontemporer. Penggunaan kriteria viabilitas bisnis UKM dipandang lebih tepat dari sekedar

pencapaian laba jangka pendek, oleh karena mampu menunjukkan keberlangsungan usaha jangka panjang dan memberikan dampak pembangunan ekonomi daerah secara berkelanjutan. UKM yang memiliki viabilitas usaha, menunjukkan kemampuan pelakunya dalam mempertahankan dan meningkatkan keberlangsungan usaha, dengan rata-rata usia operasi sepuluh tahun atau lebih. Pemanfaatan kriteria viabilitas usaha dapat menjadi dasar berbagai kebijakan dan penentuan pola pemberdayaan UKM di masa-masa yang akan datang. UKM yang memiliki viabilitas yang tinggi sekaligus mencerminkan kelanggengan usaha yang lebih menjamin kesejahteraan masyarakat Nusa Tenggara Barat.

Viabilitas 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 UKM dalam menghadapi berbagai tantangan Dunia bisnis kontemporer yang bergejolak, dan tanpa kejelasan pola perubahan dan tidak memiliki preseden di masa lalu.

Saran

Direkomendasikan kriteria keberhasilan UKM yang selama ini menggunakan pencapaian laba jangka pendek digantikan dengan kriteria viabilitas usaha yang lebih mencerminkan kemampuan menghadapi berbagai tantangan lingkungan bisnis yang makin bergejolak dewasa ini. Untuk membangun viabilitas atau keberlangsungan UKM dalam menjalankan operasi usaha jangka panjang, di tengah tantangan bisnis kontemporer maka pelaku UKM perlu bertumpu pada pemanfaatan modal maya mereka, sekaligus menggantikan tumpuan modal fisik dan dana, yang dilakukan selama ini. Pengembangan UKM 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 UKM 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 UKM di Nusa Tenggara Barat, 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 UKM di seluruh Nusa Tenggara Barat dan di Dunia global. Tantangan triple disruption yang banyak dikhawatirkan akan menekan keberlangsungan UKM di daerah Nusa Tenggara Barat, relatif dapat dihadapi, selama para pelaku UKM memanfaatkan kekuatan pemilikan modal maya mereka secara konsisten.

Daftar Pustaka

- Bagis, A. A. (2018a). Developing Entrepreneurship Through Human Capability A Case of University Students in west Nusa Tenggara, Indonesia. *On Economics And Business*, 224.
- Bagis, A. A. (2018b). Entrepreneurship Development based on Human Potentials : A case of university students in Indonesia. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 6(11), 194–200.
- Bagis, A. A. (2019). Social Capital Contribution On The Survival Of Business Entities. *Social Capital*, 37.
- Bagis, A. A., Surati, S., & Nururly, S. (2018). Kontribusi Modal Maya dalam Membangun Keberlangsungan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Mataram. *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 7(2), 1–12. <https://doi.org/10.29303/jmm.v7i2.310>
- 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>
- Brem, A., & Gasse, L. (2008). *Performance measurement in SMEs : literature review and results from a German case study*. 2(4).
- Clercq, D. De, 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.* 19, 85–101.
<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>
- 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(September), 207–214.
<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.085>
- Höfer, S., Gander, F., Höge, T., & Ruch, W. (2020). Special Issue: Character Strengths, Well-Being, and Health in Educational and Vocational Settings. *Applied Research in Quality of Life*, 15(2), 301–306.
<https://doi.org/10.1007/s11482-018-9688-y>
- Kasali, R. (2018). The Great Shifting. In *Series on Disruption.*
- Maryanti, S., Netrawati, I. O., & Faezal, F. (2019). Menggerakkan Perekonoian Melalui Pemilihan Usaha dan Industri Mikro Kecil Menengah Pasca Gempa NTB. *MEDIA BINA ILMIAH.*
<https://doi.org/10.33758/mbi.v14i4.342>
- Phillips, P., & Raby, S. (2017). Small and medium-sized enterprises. In *Contemporary Issues in Strategic Management.*
<https://doi.org/10.4324/9781315674827>
- Value, C., Hitt, M. A., Ireland, R. D., Sirmon, D. G., & Trahms, C. A. (2011). *Strategic Entrepreneurship* : 57–76.