

ABSTRAK

RKN, SOLUSI DI TENGAH PANDEMI

Oleh:

**KEVIN PRATAMA, YUDHI HARI WIBOWO, RUDANG INDAH BR
SEMBIRING**

RINGKASAN EKSEKUTIF

Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenKOP UKM) pada 2018 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha terbesar di Indonesia, sekitar 99% dari total unit usaha yang ada. UMKM juga mempekerjakan 97% dari total tenaga kerja dalam sektor ekonomi. Pandemi COVID-19 telah melumpuhkan semua sendi kehidupan, termasuk ekonomi. Akibatnya, masyarakat menghadapi banyak tantangan dalam menggerakkan roda perekonomian. Banyaknya pemutusan hubungan kerja (PHK) mengakibatkan daya beli masyarakat kian menurun. Hal tersebut berdampak buruk bagi pelaku usaha khususnya UMKM. Hal ini diperparah dengan dibatasinya pergerakan masyarakat sehingga menurunkan permintaan terhadap produk UMKM.

Ruang Kolaborasi Nusantara (RKN) hadir untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi UMKM melalui berbagai kolaborasi usaha. Kolaborasi usaha tersebut diwujudkan dalam bentuk jasa yang ditawarkan oleh RKN, yaitu: konsultasi dan penyusunan laporan keuangan, perhitungan dan pelaporan pajak, dan konsultasi dan pembuatan produk dalam rangka *creative marketing*.

PASAR BISNIS

Target pasar dari RKN adalah tiga jenis pelaku usaha, yaitu *supplier*, UMKM (mitra RKN), dan pemberi jasa. Untuk meraih target pasar tersebut RKN menggunakan dua pendekatan, yaitu *online* dan *offline*. Pendekatan *offline* dilaksanakan dengan komunikasi langsung kepada target-target pasar. Sedangkan, pendekatan *online* dilaksanakan melalui media-media yang dimiliki oleh RKN.

FUTURE PLAN

Dalam rangka menjalankan proses bisnis tersebut, RKN menetapkan beberapa rencana, yaitu:

1. RKN menjadi mitra kolaborasi tiga pelaku usaha dalam mengembangkan bidang usaha masing-masing sehingga terwujudnya simbiosis mutualisme;
2. RKN menjadi katalisator pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya melalui peningkatan kualitas pengelolaan keuangan dan pemasaran;
3. RKN turut membantu meningkatkan penggunaan produk UMKM melalui propaganda di media-media RKN maupun media lainnya;

4. RKN membantu permodalan UMKM dengan memberikan bagian keuntungan yang diperoleh dari pemberian layanan jasa RKN; dan
5. RKN menjadi perusahaan berbadan hukum yang dikelola secara profesional, mandiri, dan berkelanjutan.

KEUANGAN

RKN menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang andal dan profesional, melalui mekanisme perencanaan dan penganggaran tahunan. Untuk anggaran pada tahun pertama adalah sebagai berikut.

A. PENDAPATAN	URAIAN PERHITUNGAN	TOTAL
1. Penerimaan layanan jasa	Rp800.000 x 2 mitra x 12 bulan	Rp19.200.000
2. Penerimaan <i>webinar</i> dan <i>workshop</i>	Rp15.000 x 50 peserta x 24 <i>webinar</i>	Rp18.000.000
3. Penerimaan operasional <i>marketplace</i>	Rp1.000 x 1 transaksi x 100 UMKM x 360 hari	Rp36.000.000
Total Pendapatan		Rp73.200.000
B. BELANJA		
1. Belanja Operasional		Rp5.250.000
2. Belanja Layanan Jasa		Rp12.957.600
Total Belanja		Rp18.207.600
C. PEMBIAYAAN		
1. Modal Awal		Rp6.000.000
D. SURPLUS/(DEFISIT)		
ANGGARAN (A+C-B)		Rp60.992.400

Kata kunci: Ruang Kolaborasi Nusantara, kolaborasi usaha, kolaborasi, UMKM, COVID-19