

**Belajar Wirausaha di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Penyedia
Layanan Musik Pernikahan di Yogyakarta)**



TESIS

Tugas Akhir Tata Kelola Seni
Prodi Magister Tata Kelola Seni
Institut Seni Indonesia Yogyakarta

Fatikha Yulianisa
NIM : 1920175420

**PROGRAM PASCASARJANA
INSTITUT SENI INDONESIA YOGYAKARTA
2022**

**BELAJAR WIRAUUSAHA DI MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS
PENYEDIA LAYANAN MUSIK PERNIKAHAN DI YOGYAKARTA)**

Oleh:

Fatikha Yulianisa 1920175420

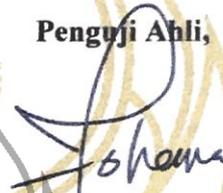
**Telah dipertahankan pada tanggal 11 Januari 2023 di depan Dewan Penguji
yang terdiri dari**

Pembimbing Utama,



Kurniawan Adi S, S.I.P., M.A., Ph.D.

Penguji Ahli,



Dr. Yohana Ari R, M.Si.

Ketua Tim Penilai



Dr. Prayanto Widyo Harsanto, M.Sn.

Yogyakarta, 09 FEB 2023

Direktur,



Dr. Fortunata Tyasrinestu, M.Si.

NIP. 197210232002122001

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tulisan ini saya persembahkan untuk kedua orang tua

Eka Wuryanta dan Ngatijem

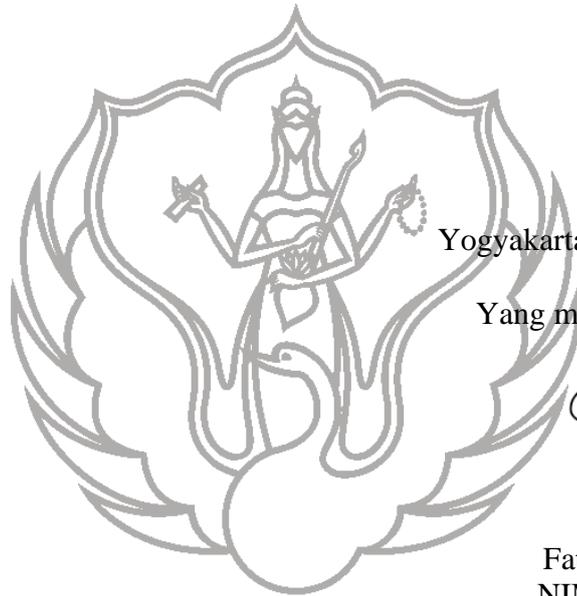
serta adik-adikku

Isnaini Choirunnikmah dan Nurcholish Ramadhan



PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa karya tulis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di Perguruan Tinggi manapun dan belum pernah dipublikasikan dalam bentuk apapun. Tulisan ini merupakan hasil penelitian dan mengacu pada berbagai referensi yang disebutkan dalam karya tulis ini. Saya menjamin keaslian tesis ini dan bersedia menerima sanksi jika ditemukan kecurangan di kemudian hari.



Yogyakarta, 23 Desember 2022

Yang membuat pernyataan,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fatikha Yulianisa', written over a faint circular stamp.

Fatikha Yulianisa
NIM. 1920175420

BELAJAR WIRAUSAHA DI MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PENYEDIA LAYANAN MUSIK PERNIKAHAN DI YOGYAKARTA)

Pertanggungjawaban Tertulis
Magister Tata Kelola Seni
Program Pascasarjana ISI Yogyakarta

Oleh: Fatikha Yulianisa

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan krisis yang dialami oleh wirausaha di masa pandemi COVID-19 dan pembelajaran kewirausahaan yang diperoleh selama menjalankan usaha di masa pandemi COVID-19. Permasalahan dalam penelitian ini adalah keadaan lingkungan akibat pandemi COVID-19 yang berubah berdampak negatif bagi usaha musik pernikahan, sehingga harus mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan. Proses adaptasi tidak dapat terlaksana dengan baik apabila wirausaha tidak mampu belajar dari keadaan yang ada.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Narasumber merupakan pemilik usaha musik pernikahan di Yogyakarta. Narasumber tersebut adalah wirausaha musik pernikahan Coffee Break, Neo Wedding Singer (NWS), Jogjanova, Revent Music Entertainment, Redrose Music, Essecoustic, dan Fariza Music Entertainment (FME). Data dikumpulkan melalui wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa wirausaha musik pernikahan mengalami permintaan nol, penurunan kuantitas permintaan, penurunan harga jual, penyederhanaan format musik, dan kesempatan baru. Krisis tersebut mengakibatkan perubahan tren musik pernikahan, sehingga membentuk karakteristik usaha musik pernikahan yang mampu bertahan saat ini. Keadaan ini membuat wirausaha untuk belajar tentang diri sendiri, aspek-aspek dalam bisnis, lingkungan dan jaringan kewirausahaan, manajemen usaha kecil, kemudian mensintesis pembelajaran-pembelajaran tersebut dalam belajar tentang sifat dan manajemen hubungan.

Kata Kunci: Krisis, UMKM, Pembelajaran Kewirausahaan

LEARNING ENTREPRENEURSHIP DURING THE COVID-19 PANDEMIC (CASE STUDY OF A WEDDING MUSIC SERVICES IN YOGYAKARTA)

By: Fatikha Yulianisa

ABSTRACT

This study aims to describe the crisis experienced by entrepreneurs during the COVID-19 pandemic and the entrepreneurial lessons learned while running a business during the COVID-19 pandemic. The problem in this research is the changing environmental conditions due to the COVID-19 pandemic which have a negative impact on wedding music businesses, so they must be able to adapt to environmental changes. The adaptation process cannot be carried out properly if the entrepreneur is unable to learn from the existing situation.

This is qualitative research with a case study approach. The resource person is the owner of a wedding music business in Yogyakarta. The sources are wedding music entrepreneurs of Coffee Break, Neo Wedding Singer (NWS), Jogjanova, Revent Music Entertainment, Redrose Music, Essecoustic, and Fariza Music Entertainment (FME). Data collected through interviews.

The results showed that wedding music entrepreneurs experienced zero demand, decreased demand/turnover quantity, decreased selling prices, simplification of music formats, and new opportunities. The crisis resulted in a change in the trend of wedding music, thus forming the characteristics of a wedding music business that can survive today. This situation allows entrepreneurs to learn about themselves, aspects of business, the environment and entrepreneurial networks, small business management, then synthesize these lessons in learning about the nature and management of relationships.

Keywords: *Crisis, SME, Entrepreneurship Learning*

KATA PENGANTAR

Tesis ini tidak akan selesai tanpa bantuan dan dukungan dari orang-orang yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran dalam proses penulisan. Penulis bersyukur bahwa tahapan penulisan karya tulis ini mencapai akhir. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kurniawan Adi Saputro, S.I.P., M.A., Ph.D. selaku Dosen Pembimbing. Terimakasih atas bimbingan dan saran, yang telah diberikan selama ini.
2. Dr. Yohana Ari Ratnaningtyas, M.Si. selaku Dosen Penguji. Terimakasih telah memberi banyak masukan dalam menyelesaikan tesis ini.
3. Dr. Prayanto Widyo Harsanto, M.Sn. selaku Ketua Penguji. Terimakasih atas saran serta masukannya.
4. Kedua orang tua, Eka Wuryanta, S.Pd, dan Ngatijem, serta adik-adikku Isnaini Choirunnikmah dan Nurcholish Ramadhan yang telah memberikan bantuan, semangat, dan doa yang tidak pernah putus.
5. Seluruh narasumber : Suci Ari Thomi, Arif Budi DC, Diandra Megi H, Fajar Suseno, Martinus Hadi K, Amelia Ayu L, Jelang Pamilu, Fariza Aji Nugraha yang telah berkenan meluangkan waktu, memberikan informasi dan membagikan pengalaman.
6. Teman-teman yang telah membantu selama proses penelitian dan penulisan tesis ini.
7. Seluruh pihak yang membantu dan tidak dapat disebutkan satu per satu.

Karya tulis ini jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis membuka diri terhadap saran dan kritik. Akhir kata, semoga tulisan ini bermanfaat bagi yang membaca.

Yogyakarta, 23 Desember 2022

Penulis



Fatikha Yulhanisa
NIM. 1920175420



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Pertanyaan Penelitian.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Bias Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....	9
F. Kajian Pustaka.....	9
B. Landasan Teori.....	12
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Metode Pengumpulan Data.....	25
B. Metode Analisis	33
BAB IV TEMUAN, ANALISIS, DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Krisis yang dialami Wirausaha Musik Pernikahan	34
1. Jenis Krisis	35
2. Perubahan Tren Musik Pernikahan	45
3. Usaha Musik Pernikahan yang dapat Bertahan di Yogyakarta	49
B. Pembelajaran Wirausaha Musik Pernikahan di Yogyakarta pada Masa Krisis akibat Pandemi COVID-19.....	61
1. Belajar tentang Diri Sendiri.....	61
2. Belajar tentang Bisnis.....	65

3. Belajar tentang Lingkungan dan Jaringan Kewirausahaan	70
4. Belajar tentang Manajemen Usaha Kecil	74
5. Belajar tentang Sifat dan Manajemen Hubungan.....	76
C. Sintesis Penelitian	80
BAB V PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan	82
B. Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN.....	88



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pandemi COVID-19 merupakan salah satu krisis dunia yang terjadi akibat penyebaran virus jenis SARS-CoV-2 dengan nama lain virus COVID-19 (Liu, 2020). Virus COVID-19 pertama kali diidentifikasi di Cina pada bulan Desember 2019. Virus COVID-19 menyebar dengan cepat ke seluruh dunia dan menyebabkan gangguan kesehatan serius hingga kematian. Penyebaran virus COVID-19 ke seluruh dunia membuat Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mendeklarasikan darurat kesehatan masyarakat yang menjadi perhatian dunia pada 30 Januari 2020. WHO meningkatkan status darurat kesehatan menjadi pandemi global pada 11 Maret 2020.

Virus COVID-19 menyebar ke seluruh dunia termasuk Indonesia. Pemerintah Indonesia mengumumkan kasus COVID-19 pertama di Indonesia pada awal Maret 2020. Penyebaran virus COVID-19 mengakibatkan banyak kasus kesehatan akut dan kematian di dunia. Kasus kesehatan akut yang terjadi membuat pemerintah Indonesia menetapkan pembatasan kegiatan masyarakat. Pemerintah Indonesia melakukan pembatasan dengan merumahkan berbagai kegiatan. Pemerintah melarang kegiatan-kegiatan yang menyebabkan kontak langsung termasuk kegiatan primer yaitu pekerjaan, sekolah, dan ibadah. Pemerintah menetapkan kebijakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) sesuai Peraturan Pemerintah Nomor 21 Tahun 2020, kemudian pemerintah merubah kebijakan menjadi pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) sesuai Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 1

Tahun 2021 untuk mengatur kegiatan masyarakat guna meminimalisir penyebaran virus COVID-19.

Pembatasan sosial yang dilakukan seluruh dunia guna meminimalisir penyebaran virus COVID-19 mengakibatkan krisis di berbagai lini kehidupan. Pembatasan sosial membawa risiko yang sangat buruk bagi perekonomian dunia khususnya sektor pariwisata, perdagangan serta investasi. Indonesia merupakan salah satu negara yang menjalin kerjasama ekonomi dengan Cina sebagai negara asal virus COVID-19, maka berdasarkan analisis sensitivitas ditemukan bahwa ketika terjadi pelambatan 1 % pada ekonomi China, maka akan mempengaruhi dan memiliki dampak pada laju pertumbuhan ekonomi di Indonesia yaitu sebesar -0,09 % (Nasution, 2020). Pandemi COVID-19 mengakibatkan banyak pihak terhambat dalam melakukan kegiatan. Krisis pandemi COVID-19 mempunyai karakter yang khas dan berbeda dengan krisis yang terjadi di dunia sebelumnya. Selain keadaan ekonomi yang melemah, pembatasan mobilitas semakin menyulitkan usaha dengan berbagai skala.

UMKM merupakan salah satu usaha yang terdampak oleh krisis pandemi COVID-19. Usaha jenis ini memiliki jumlah anggota atau karyawan yang sangat sedikit. Kompleksitas yang lebih minim seharusnya membuat usaha ini lebih fleksibel untuk melakukan inovasi agar mampu bertahan dan memiliki pendapatan lebih tinggi karena mampu beradaptasi dengan cepat tanpa terpengaruh oleh birokrasi internal yang kompleks (Pitoyo, 2016). UMKM memiliki jumlah anggota sedikit. Beberapa UMKM bahkan hanya dikelola oleh satu orang sebagai pemilik dan pelaksana tugas-tugas lain.

Struktur UMKM yang sangat sederhana menyebabkan seluruh keputusan sangat bergantung pada jumlah orang yang sedikit, termasuk penanganan usaha dalam menghadapi krisis karena pandemi COVID-19. Wirausaha UMKM harus memiliki kemampuan untuk memaksimalkan pengetahuan sebagai hasil dari pengalaman untuk dapat mengembangkan usahanya karena bukti studi kasus menunjukkan bahwa sebagian besar pembelajaran kewirausahaan adalah eksperiensial (Deakins, 1998). Proses berkesinambungan yang melibatkan pengetahuan dan pengalaman tersebut akan memengaruhi penanganan dan pengembangan usaha, termasuk menghadapi keadaan krisis.

Salah satu UMKM yang terdampak pandemi COVID-19 adalah usaha-usaha di bidang pesta pernikahan. Usaha di bidang pesta pernikahan meliputi jasa *wedding organizer*, rias pengantin, sewa busana pengantin, dekorasi, sewa tempat, fotografi, catering, musik, souvenir, pembawa acara. Pesta pernikahan berkaitan erat dengan terciptanya kerumunan, sehingga pandemi COVID-19 mengakibatkan usaha di bidang pesta pernikahan mengalami dampak negatif berupa penundaan acara, perubahan konsep dan pembatalan kerjasama.

Beberapa penyelenggara acara memilih melaksanakan inti acara pernikahan tanpa mengadakan pesta. Beberapa usaha di bidang pernikahan yang berkaitan dengan inti acara masih mendapatkan permintaan. Usaha rias pengantin, sewa busana, dekorasi, fotografi, catering, souvenir masih mungkin mendapatkan permintaan karena keberadaan mereka tidak menyebabkan kerumunan. Usaha yang berkaitan dengan inti acara pernikahan mungkin mengalami perbedaan jumlah permintaan dan skala penggunaan jasa. Jumlah individu yang dirias, skala dekorasi,

jumlah katering, jumlah sewa busana, durasi jasa fotografi, jumlah souvenir, dan durasi pembawa acara mengalami pengurangan karena pengurangan skala acara guna meminimalisir penularan virus COVID-19 karena kontak langsung antar individu. Berbeda dengan usaha sewa tempat dan musik yang tidak mendapat permintaan sama sekali pada awal pemberlakuan PSBB. Penyelenggara acara pernikahan tidak diperkenankan menyelenggarakan acara selain di KUA, gereja, atau tempat tinggal mereka, sehingga usaha sewa tempat tidak mendapat permintaan, mengalami penundaan atau pembatalan kerjasama pada awal pemberlakuan PSBB. Usaha musik pernikahan juga mengalami hal yang sama dengan usaha sewa tempat karena kebijakan pemerintah melarang pertunjukan musik yang dikhawatirkan menimbulkan kerumunan.

Usaha musik pernikahan merupakan grup musik yang menyajikan jasa pertunjukan musik bagi acara pernikahan. Usaha musik pernikahan di Yogyakarta sangat banyak jumlahnya. Tidak terdapat catatan resmi yang menunjukkan jumlah kelompok musik yang ada di Yogyakarta, namun sangat mudah ditemukan di media sosial. Berdasarkan pencarian dengan kata kunci “*band wedding Jogja*”, terdapat sekitar 50.600 unggahan di Instagram. Usaha musik pernikahan menjual jasa pertunjukan musik dengan berbagai macam format musik. Genre, konsep musik, dan harga yang disajikan sangat beragam. Usaha musik pernikahan yang paling diminati pasar sebelum pandemi COVID-19 terjadi beranggotakan minimal 4 orang personel dengan kisaran harga 1000.000 hingga 10.000.000 rupiah.

Pandemi COVID-19 yang masuk ke Indonesia sejak awal tahun 2020 sangat berpengaruh pada usaha musik pernikahan. Selain karena jumlah pesta pernikahan

yang berkurang, skala pesta pernikahan yang mengecil, juga berkurangnya anggaran dana yang dikeluarkan para pengguna jasa karena dampak krisis ekonomi akibat pandemi. Semua grup musik mengalami permintaan nol sedikitnya tiga bulan pertama pemberlakuan PSBB, kemudian penurunan jumlah permintaan karena jumlah pesta pernikahan berkurang.

Salah satu usaha musik pernikahan yang mengalami penurunan jumlah permintaan signifikan adalah Neo Wedding Singer (NWS). Menurut penuturan Arif selaku CEO NWS tahun 2021, sebelum pandemi COVID-19 NWS dapat menerima permintaan sebanyak empat sampai lima acara pada tanggal tertentu yang sangat diminati dalam penyelenggaraan pernikahan. Hampir setiap akhir pekan NWS mendapat permintaan. NWS terbilang cukup baru, tetapi mampu memberikan terobosan yang efektif dalam menarik minat pelanggan sebelum pandemi COVID-19. Ketika pandemi COVID-19 melanda, jumlah permintaan yang didapatkan NWS menurun dan dapat dihitung jari dalam satu bulan.

Berbeda dengan NWS, berdasarkan pengamatan peneliti Sinaran Entertainment masih bertahan dengan mendapat kepercayaan mengisi acara pernikahan lebih dari satu acara dalam waktu yang sama. Penurunan omzet dirasakan oleh Sinaran Entertainment akibat penurunan harga jual, tetapi jumlah permintaan tidak menurun banyak apabila dilihat dari jumlah permintaan yang didapatkan. Usaha musik lain yaitu Falisa Music mengalami perbedaan format musik yang diminati pasar, bahkan terdapat penyelenggara acara yang jauh hari berencana untuk memilih musik format band, beralih menjadi format musik yang

lebih sederhana karena keterbatasan dana dan skala acara yang berubah dari perencanaan sebelumnya akibat pandemi COVID-19.

Berbagai macam cara dilakukan usaha musik pernikahan untuk dapat bertahan, namun tidak semuanya membuahkan hasil. Struktur usaha musik pernikahan yang sederhana sebagai UMKM membuat kemampuan bertahan usaha musik pernikahan berkaitan erat dengan bagaimana wirausaha belajar dari krisis yang diakibatkan oleh adanya pandemi COVID-19 ini. Seperti yang disampaikan oleh Saunders (2013), krisis dapat menghasilkan proses untuk belajar, menumbuhkan kesadaran diri, dan menjadi bibit proses perubahan bagi entrepreneur. Oleh karena itu, krisis mampu menjadi cikal bakal perubahan bagi wirausaha, sehingga berdampak pada proses-proses perkembangan maupun menghadapi rintangan dalam usaha yang dijalani wirausaha termasuk beradaptasi dengan lingkungan usaha kecil yang dinamis. Sebelum mampu beradaptasi, wirausaha harus mampu mempelajari keadaan yang terjadi, merefleksikan diri, kemudian mengaplikasikannya dalam usaha agar mampu beradaptasi dengan keadaan lingkungan.

Berkaitan dengan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa penting untuk dikaji bagaimana proses belajar seorang wirausaha penyedia jasa musik pernikahan dalam menghadapi krisis dalam menunjang keberlanjutan maupun pertumbuhan usahanya. Pandemi ini sudah berjalan hampir tiga tahun sehingga bisa dikatakan telah terjadi proses pembelajaran yang berdampak pada usaha yang dijalankan.

B. Rumusan Masalah

Keadaan pandemi COVID-19 berdampak pada krisis yang dialami oleh usaha penyedia jasa musik pernikahan sehingga menuntut para wirausaha untuk beradaptasi agar tetap bertahan di masa krisis saat ini. Adaptasi terhadap krisis ini bergantung pada proses belajar wirausaha dalam menghadapi masa krisis. Selain itu, krisis yang dihadapi wirausaha dapat menjadi pemantik pembelajaran bagi wirausaha dalam upaya pengembangan usaha. Berkaitan dengan hal itu, untuk memahami fenomena yang terjadi, perlu dikaji lebih lanjut tentang proses belajar wirausaha dalam menghadapi krisis terutama krisis pada masa pandemi COVID-19 saat ini. Untuk mengetahui **bagaimana wirausaha UMKM belajar di masa krisis pandemi COVID-19 (studi kasus penyedia layanan musik pernikahan di Yogyakarta)**, terdapat beberapa pertanyaan sebagai berikut:

C. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimana krisis yang dihadapi oleh wirausaha di masa pandemi COVID-19?
2. Bagaimana wirausaha belajar di masa krisis pandemi COVID-19?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan krisis yang dialami oleh wirausaha di masa pandemi COVID-19 dan pembelajaran kewirausahaan yang diperoleh selama menjalankan usaha di masa pandemi COVID-19.

Temuan penelitian ini diharapkan dapat membantu memahami fenomena krisis yang terjadi pada pelaku UMKM dan pembelajaran kewirausahaan yang didapatkan wirausaha selama menghadapi krisis yang terjadi dalam rangka mempertahankan maupun meningkatkan usahanya.

E. Bias Penelitian

Peneliti dalam penelitian ini merupakan pelaku usaha pernikahan, sehingga memengaruhi kedalaman penelusuran tentang objek penelitian. Pemilihan sampel juga terbatas pada pengetahuan peneliti karena tidak ada data resmi tentang populasi subjek penelitian.

