

Perputaran Uang saat Kampus Kembali ke Tatap Muka

Istijanto

Faculty Member School of Business and Economic, Universitas Prasetiya Mulya

Perguruan tinggi memiliki peran utama dalam mengembangkan dan mendesiminasikan pengetahuan atau bergerak di jasa pendidikan. Namun demikian, kampus sebagai tempat belajar sejatinya juga memiliki peran sebagai penggerak ekonomi. Perputaran uang yang ditimbulkan dari kegiatan pembelajaran di kampus tidak bisa disepelekan. Bagaimana gambarannya?



Saat awal pandemi di bulan Maret 2020, semua kegiatan belajar mengajar di kampus berpindah dari tatap muka ke pembelajaran dalam jaringan atau *online learning* (Istijanto, 2021). Setelah hampir dua setengah tahun berkatat di pembelajaran *online*, mayoritas perguruan tinggi mulai menjalankan kembali pembelajaran tatap muka di kampus.

Tulisan ini berupaya untuk memberikan gambaran seberapa besar nilai ekonomi atau bisnis yang digerakkan sejak kampus kembali menjalankan kegiatan pembelajaran tatap muka.

Kondisi Kampus di Awal Pandemi

Pada pertengahan Maret 2020, virus Corona menjadi momok yang paling ditakuti dalam kegiatan normal manusia termasuk dalam belajar. Kebijakan-kebijakan pemerintah dan seruan dunia difokuskan pada upaya untuk membatasi ruang gerak penularan virus.

Masih terbekas di ingatan kita, bagaimana kegundahan dan kekuatiran kita tertular virus Corona yang disinyalir awalnya muncul pada tanggal 30 November 2020 di Wuhan, China (Lin *et al.*, 2020).

Orang mulai berbondong-bondong melengkapi diri dengan pengamanan seperti pemakaian masker, penyanitasi tangan, pelindung muka, baju pelindung, dan sejenisnya. Karena pembelian yang sangat masif, kita masih ingat bagaimana produk-produk ini sempat menghilang dari pasaran dan harganya naik berkali lipat kalau tersedia.

Istilah “lockdown” atau makna turunannya menjadi populer. Mobilisasi orang pun menjadi dibatasi dan diharapkan tidak keluar rumah. Perguruan tinggi atau kampus yang menjadi tempat bergurunya para mahasiswa dan menjadi pusat mobilisasi kegiatan mahasiswa dilakukan penghentian.

Para orang tua segera menarik para anaknya yang belajar di kampus. Demikian juga kampus menutup pintu bagi kegiatan mahasiswa. Kampus yang selama ini hiruk pikuk dipenuhi para ilmuwan menjadi gedung kosong yang gersang.

Parkiran kendaraan menjadi kosong. Suara-suara di kelas menjadi hampa. Kantin-kantin tertutup rapat. Pintu-pintu terkunci dan tertulis pesan yang bermakna “Kampus Ditutup”.

Sementara itu, yang terdengar hanyalah daun-daun kering berguguran di kampus dan terbiarkan menumpuk karena kampus menghentikan kegiatan operasional. Semua kegiatan ditujukan untuk menghindari pertemuan sosial.

Wabah virus Corona yang semula hanya diprediksi berlangsung dalam hitungan minggu ternyata menjadi panjang. Ditambah dengan ketakutan dengan semakin ganasnya

virus Corona yang membuat berjatuhan korban meninggal, para mahasiswa pun akhirnya meninggalkan kampus untuk jangka yang lama. Para mahasiswa yang mengeskos selama ini, akhirnya memutuskan untuk menghentikan sewanya. Tempat-tempat makan yang selama ini melayani kebutuhan fisik mahasiswa pun ditinggalkan.

Pengelola tempat makan sendiri juga memilih tutup karena ketakutan penularan virus dan adanya aturan di kala pandemi. Tak pelak lagi, banyak bisnis yang memiliki target pasar mahasiswa mengalami masa redup atau berguguram selama pandemik. Dua setengah tahun menjadi era pakeklik.

Penulis mengamati sendiri bagaimana para pengelola kos yang meradang karena kamarnya tidak lagi tersewa. Beberapa pengelola mencoba membanting harga. Rata-rata harga kos di BSD yang semula di kisaran Rp1,8-2 juta, diobral menjadi Rp1,3-1,5 juta. Harga diskon ini pun tidak banyak membantu di kala itu.

Tidak sedikit dari mereka yang terpaksa menutup usahanya dan mengakhiri dengan menjual rumah kosnya. Harga rumah kos pun mengalami titik balik, yang pada saat jaya sebelum pandemi sempat mencapai Rp 2 milyar, menjadi tinggal sekitar separoh harga. Tidak berlebihan jika disebut roda bisnis yang menggantungkan pada aktivitas kampus menjadi berhenti.

Dampak Ekonomi Pembelajaran Tatap Muka

Kini setelah dua setengah tahun, saat artikel ini ditulis, perguruan tinggi mulai membuka kampusnya pada semester ganjil 2022/2023 untuk pembelajaran tatap muka. Mahasiswa mulai berdatangan ke kampus dan tampak pemandangan hiruk-pikuk mahasiswa di dalam kampus dan beberapa radius di luar kampus. Pembukaan kampus menggerakkan kembali roda bisnis yang menggantungkan hidupnya pada aktivitas kampus.

Berdasar riset sederhana yang dilakukan penulis di suatu perguruan tinggi di BSD yang memiliki kisaran 4.000 mahasiswa, sekitar 30% mahasiswa berasal dari luar daerah. Para mahasiswa pendatang ini secara langsung menggerakkan usaha kos mengingat mereka membutuhkan tempat tinggal selama kuliah di kampus.

Berdasar pengamatan langsung penulis, rata-rata harga kos di sekitar BSD saat ini berkisar Rp2.000.000/ bulan. Jika kampus memiliki 4.000 mahasiswa maka ada 30% x

4.000 mahasiswa x Rp2.000.000/bulan x 12 bulan = Rp28.800.000.000 atau Rp28,8 milyar setahun.

Uang Rp28,8 milyar ini tidak dinikmati sendiri oleh pemilik kos karena mereka membutuhkan aktivitas penunjang. Dari nilai ini, pemilik atau pengelola kos akan menggerakkan roda bisnis turunannya seperti ke jasa kebersihan, jasa laundry kalau mereka melakukan alih daya untuk pencucian pakaian, jasa penjaga kos, dan jasa pendukung lainnya seperti pembersihan AC atau perbaikan fasilitas kos. Para pekerja berbondong-bondong mendapat banyak pekerjaan kembali sehingga menjaga kelangsungan ekonomi keluarga.

Komponen berikutnya yang ikut berputar dengan adanya pembelajaran tatap muka di kampus adalah bisnis transportasi. Mahasiswa membutuhkan transportasi pulang pergi ke kampus. Jika kita gunakan nilai rata-rata biaya transpor Rp50.000/mahasiswa untuk yang tidak kos maka dalam setahun ada $70\% \times 4.000 \text{ mahasiswa} \times \text{Rp}50.000/\text{mahasiswa} \times 5 \text{ hari kuliah} \times 16 \text{ pertemuan} \times 2 \text{ semester} = \text{Rp}22,4 \text{ milyar}$ setahun.

Uang ini akan menggerakkan bisnis turunannya seperti depot penjualan BBM (untuk pengguna kendaraan pribadi), taksi atau ojek online, dan juga biaya toll. Bisnis turunan yang ikut juga menikmati adalah jasa cuci mobil, asesori mobil, atau bahkan tidak sedikit mahasiswa yang membeli mobil baru.

Selanjutnya, bisnis yang ikut berputar kencang adalah makanan. Penulis banyak menjumpai mahasiswa makan di tempat-tempat sekitar kampus. Jika mereka makan satu kali saja di kantin, warung, café atau rumah makan di sekitar kampus maka dengan budget minimal Rp 30.000 maka nilai bisnisnya adalah $4.000 \text{ mahasiswa} \times \text{Rp}30.000/\text{mahasiswa} \times 5 \text{ hari kuliah} \times 16 \text{ pertemuan} \times 2 \text{ semester} = \text{Rp}19,2 \text{ milyar}$ setahun.

Berikutnya, berdasarkan hasil riset penulis (Istijanto, 2022), mahasiswa menyatakan pembelajaran tatap muka juga mendorong mereka mengeluarkan biaya sosial yaitu biaya untuk mengisi waktu luang bersama dengan teman-teman saat menunggu jeda kuliah antara satu mata kuliah dengan mata kuliah berikutnya.

Ini termasuk biaya sosial setelah kuliah selesai seperti diajak teman nongkrong di café, nonton bioskop, atau membeli camilan saat jalan-jalan di mal. Jika seorang mahasiswa katakan mengeluarkan Rp 50.000 dan ada 50% mahasiswa melakukan aktivitas sosial ini

maka total uang yang dibelanjakan menjadi $50\% \times 4.000 \times \text{Rp}50.000 \times 5$ hari kuliah $\times 16$ pertemuan $\times 2$ semester = Rp16 milyar setahun. Uang ini akan menghidupkan mal, restoran, café, warung, atau arena hiburan.

Jika kita jumlahkan nilai bisnis di atas, maka kita akan menemukan angka Rp86,4 milyar setahun dari satu kampus sebagai besaran yang realistis. Bahkan, sampai di sini, kita belum memasukkan biaya kebutuhan perawatan diri mahasiswa karena ke kampus, biaya persiapan awal, biaya pindahan, fesyen, kesehatan, biaya mudik, dan lain-lain.

Dari hitungan kasar ini, kita bisa melihat bagaimana pembelajaran tatap muka di kampus telah menggerakkan berbagai bisnis seperti kos, transportasi, kantin, hiburan, warung, restoran, café, ojek online, laundry, mal, dan berbagai jasa terkait.

Beberapa Pembelajaran

Setelah kampus melakukan pembelajaran tatap muka, berbagai bisnis terkait kebutuhan mahasiswa menemukan kebangkitannya kembali. Saat artikel ini ditulis, kondisi usaha kos-kosan sudah berubah 180 derajat dibanding saat puncak pandemik.

Kos-kosan ramai dipenuhi mahasiswa, mobil-mobil berjajar antri masuk ke kampus, kantin dipenuhi mahasiswa yang membeli makanan, pekerja-pekerja kos sibuk membersihkan, penyedia laundry memutar kembali mesin cucinya, dan masih banyak lagi.

Ada beberapa pembelajaran di sini. *Pertama*, dalam berbisnis perlu ketekunan dan kegigihan. Pengelola kos yang bertahan selama pandemi akhirnya menemukan peluangnya kembali. Ungkapan badai pasti berlalu atau langit tak selamanya mendung perlu menjadi penyemangat bagi pebisnis di kala mengalami disrupsi bisnis.

Bagi pebisnis yang bersikap positif dan jeli, pandemi akan dipandang sebagai peluang, sehingga di kala harga rumah kos diobral, mereka berani masuk sebagai persiapan di kala kondisi membaik.

Pembelajaran *kedua*, bisnis memiliki rantai yang saling terkait. Ada bisnis yang memiliki dampak positif langsung dari pembelajaran tatap muka di kampus, dan ada juga yang merupakan turunannya. Sebagai contoh, kos yang ramai membuat permintaan jasa laundry pakaian atau jasa katering makanan untuk penghuni kos.

Ketiga, setiap ekosistem membawa peluang bisnis tersendiri. Ekosistem bisnis merupakan komunitas ekonomi yang didukung oleh interaksi para anggotanya yaitu para organisasi dan para individu yang menghasilkan barang dan jasa yang bernilai untuk pelanggan (Moore, 1996). Kampus sebagai ekosistem pembelajaran mampu menggerakkan ekonomi di sekitar kampus dengan mahasiswa sebagai pelanggannya. Dengan nilai bisnis yang cukup besar, menjadi arena bagi pebisnis yang melayaninya. Jadi, pebisnis mesti sibuk (*busy*): pada saat kondisi bisnis berada pada posisi puncak, mereka sibuk menggali peluang yang tiada henti; namun di kala sepi, mereka juga mesti sibuk mencari jalan keluar untuk berhasil melewatinya.

Referensi

- Istijanto (2021), "The effects of perceived quality differences between the traditional classroom and online distance learning on student satisfaction: evidence from COVID-19 pandemic in Indonesia", *Quality Assurance in Education*, Vol. 29 No. 4, pp. 477-490. <https://doi.org/10.1108/QAE-08-2020-0098>
- Istijanto (2022), "Exploring factors impacting students' motivation to learn using face-to-face, online and hybrid learning", *Quality Assurance in Education*, dipublikasikan 23 Agustus 2022. <https://doi.org/10.1108/QAE-02-2022-0051>
- Lin Q-S, Hu T-J and Zhou X-H. (2020), "Estimating the daily trend in the size of the COVID-19 infected population in Wuhan", *Infectious Diseases of Poverty*, Vol.9, pp. 1-8, DOI. 10.1186/s40249-020-00693-4.
- Moore, J.F. (1996), "The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems", Harper Bus: New York, NY, USA.