PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA MIKRO DESA TANJUNGSARI KECAMATAN TANJUNGSARI KABUPATEN SUMEDANG

Oleh:

Eva Nuriyah Hidayat¹

¹ Pusat Studi CSR, Kewirausahaan Sosial, dan Pemberdayaan Masyarakat, FISIP Universitas Padjadjaran
eva.nuriyah@unpad.ac.id

ABSTRAK

Pengembangan Kapasitas Usaha Mikro Desa Tanjungsari merupakan upaya untuk memberikan pemahaman dan meningkatkan kemampuan pelaku usaha mikro yang ada di Desa Tanjungsari Kecamatan Tanjungsari Kabupaten Sumedang. Termasuk juga membuka akses pemasaran melalui pemanfaatan kemajuan teknologi informasi. Program pengabdian pada masyarakat ini merupakan bagian dari tanggung jawab perguruan tinggi dalam hal ini Universitas Padjadjaran kepada masyarakat sekitar yang diharapkan memberi kontribusi pada pengembangan perspektif kesejahteraan sosial dalam pengembangan ekonomi lokal. Metode yang digunakan adalah deskriptif analisis dengan melibatkan 12 pelaku usaha mikro yang menjadi kelompok sasaran pengembangan. Berdasarkan hasil wawancara dan data sekunder yang dikumpulkan dilakukan pelatihan pembukuan sederhana dan packaging serta pengenalan awal pemasaran melalui berbagai media disambut antusias pelaku usaha dalam rangka meningkatkan usaha mereka. Pengembangan kapasitas usaha mikro perlu tersu ditingkatkan dan dipertahankan kesinambungannya usaha yang ada di Desa Tanjungsari Kecamatan Tanjungsari Kabupaten Sumedang. Kemajuan dan kesinambungan banyak usaha mikro diharapkan dapat menjadi sumber lapangan pekerjaan dan penghidupan sehingga meningkatkan kesejahteraan sosial masyarakat setempat dan sekitarnya

Kata kunci: pengembangan kapasitas, usaha mikro, pelatihan labelling, pelatihan packaging

ABSTRACT

Tanjungsari Village Micro Business Capacity Development is an effort to provide understanding and increase the capacity of micro business actors in Tanjungsari Village, Tanjungsari District, Sumedang Regency. This includes opening access to marketing through the use of advances in information technology. This community service program is part of the university's responsibility, in this case Padjadjaran University, to the surrounding community which is expected to contribute to the development of a social welfare perspective in local economic development. The method used is descriptive analysis by involving 12 micro-entrepreneurs who are the target groups for development. Based on the results of interviews and secondary data collected, simple bookkeeping and packaging training were carried out and the initial introduction of marketing through various media was greeted enthusiastically by business actors in order to increase their business. The development of the capacity of micro enterprises needs to be improved and maintained for the sustainability of existing businesses in Tanjungsari Village, Tanjungsari District, Sumedang Regency. It is hoped that the progress and sustainability of many micro businesses can become a source of employment and livelihoods so as to improve the social welfare of the local community and its surroundings.

Keywords: capacity development, microbusiness, labeling training, packaging training

PENDAHULUAN

Tanjungsari merupakan desa yang berada dalam wilayah Kabupaten Sumedang di Jawa Barat yang memiliki banyak potensi sumber daya alam, peternakan, kerajinan tradisional dan makanan khas. Sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pedagang dan terdapat banyak *home industry* yang sudah berjalan di desa ini. Selain itu, lokasi dari desa ini cukup strategis karena

dekat dengan pasar dan juga pusat keramaian di daerah sekitarnya, sehingga hal tersebut berdampak pada kegiatan kewirausahaan masyarakat yang memiliki potensi besar dalam proses pemasarannya.

Berbagai Usaha Mikro yang ada di Desa Tanjungsari ini masih mengalami berbagai permasalahan seperti pengetahuan yang masih terbatas dalam pengembangan organisasi, pengorganisasian UMKM binaan,

Prosiding Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat	e ISSN : 2581-1126 p ISSN : 2442-448X	Vol 7, No: 2	Hal: 309 - 316	Agustus 2020

fundraising, membangun jejaring kemitraan. Usaha kecil menengah pada umumnya dalam kegiatannya tidak memperhatikan aspek fungsional perusahaan yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran. Pengelolaan yang baik terhadap aspek fungsional perusahaan akan berdampak pada efektivitas usaha. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan pengembangan UKM di antaranya adalah faktor sumber daya manusia (SDM), permodalan, mesin dan peralatan, pengelolaan usaha, pemasaran, ketersediaan bahan baku, dan informasi agar bisa melakukan akses global. Selama ini kualitas sumber daya manusia yang bekerja di UKM pada umumnya masih sangat rendah, hal ini ditunjukkan dengan masih rendahnya kualitas produk, terbatasnya kemampuan untuk mengembangkan produk-produk baru, lambannya penerapan teknologi, dan lemahnya pengelolaan usaha.

Di era modern saat ini, kemajuan teknologi dirasakan begitu pesat dan memberikan pengaruh yang kuat ke banyak sektor termasuk sektor ekonomi bisnis. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah mengubah dunia sebagaimana Revolusi Industri 4.0 yang kita rasakan saat ini. Kanselir Jerman, Angela Merkel (2014) berpendapat bahwa Industri 4.0 adalah transformasi komprehensif dari keseluruhan aspek produksi di industri melalui penggabungan teknologi digital dan internet

Tabel 1 Kegiatan PKM

dengan industri konvensional.

Dunia bisnis di Indonesia harus menyiapkan diri mulai dari sumber daya manusia, infrastruktur serta teknologi media telekomunikasi agar dapat mempertahankan eksistensi usahanya dimasa Industry 4.0 ini. Mengembangkan bisnis dengan melibatkan teknologi dalam kegiatan usaha serta memperkuat kegiatan pemasaran produk melalui aspek packaging dan branding merupakan salah satu hal yang dapat dilakukan untuk dapat bersaing disektor bisnis dimasa Industry 4.0.

Kegiatan ini terintegrasi dengan KKN KWU tahun 2020 yang mengidentifikasi potensi usaha mikro yang ada di Desa Tanjungsari dan mengembangkan kapasitas usaha mikro yang ada di Desa Tanjungsari ini dengan cara memberikan pelatihan pengembangan usaha mikro. Dengan demikian diharapkan usaha mikro memiliki pengetahuan dan pemahaman baru mengenai strategi pengembangan usaha dan membangun UMKM yang lebih inovatif dan kreatif.

MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKM ini dilaksanakan mulai Tanggal 15 Januari sampai 12 Februari 2020 di Desa Tanjungsari Kecamatan Tanjungsari Kabupaten Sumedang terintegrasi dengan KKN Kewirausahaan yang diselenggarakan Universitas Padjadjaran.

No	Rencana Kegiatan	Keterlibatan dalam Kegiatan		
		Dosen	Mahasiswa	Masyarakat
1	Persiapan kegiatan PPM	Membuat proposal dan mencari data awal wilayah	Bersama dosen melakukan assessment	Sebagai Narasumber
2	Pemetaan Potensi dan Permasalahan	Mempelajari secara mendalam mengenai potensi organisasi lokal mempelajari dinamika pemberdayaan yang dilakukan dalam upaya peningkatan ekonomi	Surveyor dalam melaksanakan pemetaan	Narasumber
3	Pelaksanaan Pelatihan	Melaksanakan proses pelatihan	Membantu proses administrasi dan proses pelaksanaan pelatihan	Menjadi peserta pelatihan dan menyusun rencana tindak lanjut
4	Pendampingan	Menjadi Fasilitator dalam pelaksanaan pertemuan rutin bulanan	Mengumpulkan informasi pelaksanaan Tindak lanjut	Memberikan penjelasan pelaksanaan Tindak lanjut
5	Monitoring dan Evaluasi	Melakukan pengkajian dan pengukuran keberhasilan	Mengumpulkan informasi kebermanfaatan program	Memberikan penjelasan mengenai kebermanfaatan program

PEMBAHASAN

Desa Tanjungsari merupakan salah satu desa di kecamatan Tanjungsari yang memiliki luas wilayah 64.700 km². Desa Tanjungsari terdiri dari 3 (tiga) Dusun, 6 (enam) RW dan 30 (tiga puluh) RT. Jumlah penduduk Desa Tanjungsari sebanyak 6.616 jiwa dengan. Mata pencharian penduduk Desa

Tanjungsari terdiri dari petani, buruh tani, pegawai negeri sipil (PNS), TNI/Polri, pedagang, karyawan swasta, dan wirausaha lainnya, buruh bangunan, dan tukang kayu. Sebagian besar penduduknya merupakan pedagang dan wirausaha *home industry*.

Gambar 1 Diagram Venn Desa Tanjungsari

Setelah dilakukan survei lapangan didapatkan hasil *asesment* kewirausahaan (*home industry*) yang paling banyak adalah usaha makanan. Usaha *home industry* tersebut adalah roti haneut, basreng, kerupuk seblak, kerupuk rengginang oyek, telur asin, tutut, ubi cilembu, kue basah, cilok, kopi, sedangkan *home industry* lainnya adalah suvenir dan tas. *Home industry* yang ada di RW 1 yaitu roti haneut. Di RW 2 tidak terdapat *home industry* tetapi banyak pedagang yang berjualan di area alun alun. Di RW 3 terdapat *home industry* kue basah dan kelompok usaha kerupuk kuring dan seblak Tarusiwa. Di RW 4 terdapat *home industry* Souvenir, kerupuk seblak, cilok, dan kerupuk rengginang oyek. Di RW 5 terdapat *home industry* telur asin dan tas. Dan terakhir di RW 6 terdapat *home industry* basreng, tutut, ubi cilembu, dan kopi.

Metode wawancara untuk mendapatkan informasi mengenai kewirausahaan dari setiap RW dan pemilik usaha. Beberapa pertanyaan yang mendukung untuk mendapatkan informasi yaitu mengenai jumlah warga, mata pencaharian, potensi kewirausahaan yang menjadi unggulan/ ciri khas RW tersebut, usaha atau produk yang dihasilkan, kendala dalam produksi, dan program kegiatan rutin.

Setelah melakukan *assessment* ditemukan beberapa kendala dalam kewirausahaan yang disadari atau tidak disadari oleh pelaku usaha dapat menghambat perkembangan produk yang dijual. Permasalahan wirausaha di Desa Tanjungsari yaitu sebagian besar masih tidak memiliki label produk, pemasaran produk yang masih konvensional, tidak adanya pembukuan keuangan yang jelas, dan manajemen modal yang tidak berjalan dengan lancar baik. Beberapa pelaku usaha juga masih ada yang tidak mengetahui mengenai BUMDes.

Beberapa pengusaha *home industry* yang ada di sana masih belum melakukan pemasaran produknya dengan menggunakan digitalisasi atau sistem *online*. Pihak BUMDes sudah memiliki tujuan untuk membantu melakukan pengembangan kepada para usaha *home industry* salah satunya di bidang pemasarannya, tetapi respon dari pihak *home industry* tersebut masih kurang dan belum ada kemajuan yang signifikan dalam pengembangan penjualannya dikarenakan tidak ada keterbukaan antara BUMDes dan para pelaku *home industry* Padahal dari para pelaku *home industry* memerlukan pemasaran yang lebih luas agar produknya dapat berkembang .

Implementasi Tools Business Canvas

Business Model Canvas (BMC) ini adalah alat representasi visual yang digunakan untuk menjelaskan secara terstruktur sebuah proses bisnis. Dengan membuat perencanaan menggunakan BMC, kita dapat memahami sebuah bisnis secara garis besar tanpa harus membuat dokumen bisnis plan plan panjang lebar. *Business Model Canvas* ini terdiri dari sembilan kata kunci yang merangkum proses bisnis mulai dari *value proposition*, segmen pelanggan, *channels*, *revenue streams*, *key resource*, *key activites*, *key partnership*, *cost structure*, dan struktur finansial. Sehingga dengan kesembilan blok ini, diharapkan kita bisa memvalidasi apakah suatu ide bisnis yang dijalankan itu berpotensi atau tidak. Pada kegiatan ini digunakan analisis potensial sebuah bisnis Roti yang dinamakan *Roti Haneut*, dengan menerapkan kesembilan blok dalam Business Model Canvas untuk mengetahui dan memvalidasi potensial dari bisnis roti tersebut.

Value Propositions

Pada blok ini dijelaskan nilai tambah yang akan membuat bisnis terlihat lebih menarik dan berbeda dengan bisnis lainnya. Pada bisnis Roti Haneut ini, *value propositions* yang dapat dilihat adalah salah satunya roti tetap hangat ketika dijual secara berkeliling maka dari itu penamaan bisnis roti ini dinamakan Roti Haneut. Adapun tekstur roti yang lembut dan komposisi roti tidak memakai bahan pengawet buatan yang dapat membahayakan pembeli. Harga yang ditawarkan untuk satu buah roti pun terjangkau. Untuk satu roti dihargai dengan Rp.2000 sehingga sangat dimungkinkan dibeli dengan jumlah yang banyak.

Customer Segments

Bagian blok ini menjelaskan pelanggan potensial dari sebuah produk. Pembeli dari produk Roti Haneut ini adalah warga daerah Tanjungsari dan sekitarnya karena dijual secara berkeliling pada sekitaran daerah Tanjungsari oleh beberapa kurir roti yang dipekerjakan. Roti Haneut pun ini dapat dinikmati oleh semua kalangan umur dengan berbagai cita rasa yang enak dan lezat.

Customer Relationship

Dalam blok ini berisi hal hal yang bisa membuat pelanggan tetap bertahan pada suatu produk. Pada penjualan roti pada Roti Haneut, terdapat diskon setiap pembelian diatas 100 potong. Penjualan Roti Haneut ini dilakukan secara berkeliling menggunakan motor oleh beberapa kurir pengantar yang dipekerjakan oleh pemilik Roti.

Key Partners

Sebuah bisnis tentu membutuhkan suatu mitra agar bisnis tetap dapat berjalan dengan baik, dalam hal ini Roti Haneut bermitra dengan para agen pasar dalam pembelian bahan bahan yang akan digunakan dalam membuat roti.

Key Activities

Dalam blok ini dijelaskan bagaimana untuk bisa menciptakan *value proposition* perusahaan. Dalam hal ini, kunci kegiatan dalam pembuatan Roti Haneut adalah, pertama-tama dilakukan dengan pembelian bahan baku pembuatan roti dimana terdapat agen pasar yang biasa dikunjungi untuk membeli bahan baku. Lalu, produksi roti dilakukan di rumah sendiri dengan bahan dan alat yang biasa digunakan untuk produksi

dibantu oleh beberapa pekerja yang sebagian dari pekerja tersebut adalah kurir. Terakhir, pendistribusian Roti Haneut. Roti Haneut ditaruh di beberapa boks rantang tingkat yang setiap tingkatnya dibedakan melalui rasa masing-masing roti. Lalu diijakan dengan berkeliling di daerah Tanjungsari dengan motor oleh kurir yang dipekerjakan oleh pemilik roti.

Key Resource

Pada blok ini berisi sumber daya utama dalam bisnis bisa berupa bahan baku produk, infrastruktur dan hal hal lain yang dibutuhkan. Salah satu sumber daya utama pada bisnis Roti Haneut ini adalah oven dimana tersedia beberapa oven besar yang digunakan untuk membuat roti. Lalu, sumber daya utama lainnya adalah rantang. Rantang ini digunakan sebagai tempat roti, dimana rantang ini akan disusun beberapa tingkat dengan rasa berbeda setiap tingkatnya. Selanjutnya adalah bangunan operasional dimana bangunan operasional ini tempat diproduksi dan dijalankannya usaha pembuatan roti ini. Dan sumber daya utama terakhir adalah pegawai, pegawai yang bertugas untuk membantu memproduksi, menyusun, dan menjual roti secara berkeliling menggunakan motor.

Channels

Dalam blok ini, chanel adalah media bisnis yang digunakan untuk mendeliver produk yang ditawarkan sampai pada konsumen. Pada bisnis Roti Haneut, hal yang dilakukan adalah dengan pendistribusian oleh kurir lalu dibantu oleh DKM RW 1. Lalu cara lainnya adalah dengan *mouth to mouth*.

Cost Structure

Pada bagian ini, harus ditentukan biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan keseluruhan aktivitas bisnis. Biaya yang perlu dikeluarkan pada bisnis Roti Haneut ini seperti biaya untuk menggaji pegawai yang bekerja membantu produksi roti, lalu biaya selanjutnya adalah biaya perawatan motor dimana motor digunakan sebagai alat untuk pendistribusian roti kepada para pelanggan. Sementara biaya lainnya adalah biaya perolehan lain seperti *direct material* yang adalah biaya bahan baku

pembuatan roti, lalu *direct labour* yang dimana adalah gaji pegawai dan FOH adalah biaya *overhead* pabrik atau biaya-biaya yang tak terduga dalam sebuah bisnis.

Revenue

Pada blok ini dituliskan produk/jasa apa saja yang dapat memberikan pemasukan pada bisnis yang dijalankan. Pada bisnis Roti Haneut, produk yang memberikan pemasukan hanyalah penjualan roti saja.

Pelatihan Usaha Mikro

Output yang didapat dari kegiatan assesment dan lokakarya adalah mengumpulkan data dari setiap *home industry* yang ada serta membuat kegiatan yang berbentuk pelatihan dari masalah yang ada pada tiap usaha di Desa Tanjungsari. Selain itu, perangkat desa, terlebih BUMDes, mengetahui potensi desa setempat berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan dianalisis oleh mahasiswa sehingga kewirausahaan yang ada di Desa Tanjungsari dapat berjalan dengan baik, ikut serta melebarkan usahanya dan dapat meluaskan pasar.

Materi yang diberikan adalah pembuatan labeling produk, cara melakukan promosi secara *offline* maupun *online* dan pembuatan pembukuan yang akan digunakan dalam jangka panjang

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Dari hasil *assesment* yang telah dilakukan ditemukan data bahwa Desa Tanjungsari merupakan suatu desa yang terdiri dari 6 RW dengan total 30 RT. Dari hasil data yang telah dikumpulkan, desa Tanjungsari dapat disebut sebagai desa swakarya, dimana artinya desa ini merupakan peralihan dari desa swadaya dan desa swasembada yang sudah mulai beradaptasi dengan dengan teknologi dan peralatan modern serta mata pencaharian warga sudah beraneka ragam, dan tidak lagi hanya mengandalkan sektor agraris. Selain itu, posisi desa yang dekat dengan pasar menjadikan desa ini berpotensi untuk berwirausaha karena dengan hal itu, produksi menjadi lebih mudah untuk dilakukan.

Akan tetapi, karena hal tersebut juga,

banyak usaha di Desa Tanjungsari yang hanya dipasarkan hanya di seputar area Desa Tanjungsari saja dan belum seluruh usahanya melebarkan sayap pada penjualan produksi secara lebih meluas. Dari hasil *assesment* dan pengumpulan data serta lokakarya yang telah dilakukan, dapat disimpulkan juga bahwa potensi kewirausahaan di Desa Tanjungsari cukup besar, hanya saja mayoritas yang diemban merupakan *home industry* kecil-kecilan sehingga membuat usahanya kurang terdengar di pasaran luas. Untuk dapat mengembangkan potensi tersebut harus ada pihak yang benar-benar bertanggungjawab atas seluruh usaha yang ada dan mempersatukan visi atas usaha yang ada sehingga terbentuk koordinasi yang baik antar tiap pelaku wirausaha dan pihak-pihak lain yang bersangkutan.

Selain itu, dari 12 usaha mikro yang menjadi kelompok sasaran hanya beberapa usaha saja yang mempunyai pembukuan, labeling, dan promosi yang baik dan benar. Maka dari itu, dibentuklah penyuluhan dalam bentuk pemberian materi dan pelatihan dalam pembuatan labeling produk, cara melakukan promosi secara *offline* maupun *online* dan pembuatan pembukuan yang akan digunakan dalam jangka panjang. Adapun banyak pelaku *home industry* yang belum mengetahui fungsi dari adanya BUMDes (Badan Usaha Milik Desa) yang membuat fungsi dan tujuan dari BUMDes itu sendiri belum berjalan optimal terlebih untuk memenuhi kebutuhan usaha mikro yang ada di Desa Tanjungsari..

Rekomendasi

Rekomendasi untuk desa adalah diharapkan kepada tiap pelaku usaha agar dapat memperhatikan detail-detail kecil seperti:

- pembukuan, karena dengan pembukuan maka tiap pemasukan dan pengeluaran memiliki transparansi yang baik dan benar sehingga terlihat jelas kerugian dan keuntungan yang didapatkan.
- labeling, tiap potensi hendaknya memiliki labeling tersendiri agar *rebranding* produk

dapat terjadi sehingga masyarakat tahu bahwa produk-produk tersebut berasal dari Desa Tanjungsari, lebih aman untuk digunakan/dikonsumsi, dan konsumen dapat lebih mudah untuk menghubungi pihak produsen.

- promosi, diharapkan tiap usaha yang ada lebih memperlebar produksinya baik secara *offline* maupun *online*.

Selain itu, diharapkan dengan adanya BUMDes maka baik pelaku usaha dan jajaran desa dapat melakukan komunikasi dua arah dengan baik sehingga tujuan dari adanya kewirausahaan di desa tersebut dapat tercapai dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Rukminto Isbandi. 2008. *Intervensi Komunitas dan Pengembangan Masyarakat: Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Rajawali Pers
- AMA (1993), *Local Authorities and Community Development: A Strategic Opportunity for the 1990s*, London: Association of Metropolitan Authorities
- Nasdian. 2014. *Pengembangan Masyarakat*. Jakarta (ID): Yayasan Obor Rakyat
- Nurzaman, Siti Sutriah. 2002. *Perencanaan Wilayah di Indonesia Pada Masa Sekitar Kritis*. Penerbit ITB. Bandung.
- Raharjo, ST., Wibowo, H. 2019. BELAJAR BERSAMA, DARI DAN UNTUK MASYARAKAT DESA: Refleksi Mahasiswa KKN – KWU Universitas Padjadjaran, Desa Margaluyu Kecamatan Tanjungsari Kabupaten Sumedang 2019. Sumedang: Niaga Muda Press
- Raharjo, ST. 2019. Dasar Pengetahuan Pekerjaan Sosial. Bandung: Penerbit ITB
- . 2019. Keterampilan Pekerjaan Sosial: Dasar- dasar. Bandung, Penerbit ITB.

Prosiding Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat	e ISSN : 2581-1126 p ISSN : 2442-448X	Vol 7, No: 2	Hal: 309 - 316	Agustus 2020

-----, 2019. *Dasar-dasar Pekerjaan Sosial*. Bandung, Penerbit ITB.

-----, 2020. *Pekerjaan Sosial Generalis*. Bandung, Penerbit ITB.

Raharjo, ST. 2002. Manajemen Relawan pada Organisasi Pelayanan Sosial. Artikel, Jurnal Sosiohumaniora Vol 4 No: 3, Hal 1. Universitas Padjadjaran.

Raharjo, ST. 2016. Perpektif Kekuatan Dalam Pekerjaan Sosial. Jurnal EMPATI: Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial 5 (1), 1-10. UIN Syarif Hidayatullah

Rothman, Jack. 1972. *Three Models of Community Organization Practice*, Illinois: Peacock Pers, Inc

Rubin, Herbert J, dan Irene S. Rubin. 1992. *Community Organization and Development, 2nd edition*, Newyork : Macmilan Publik

Sumihardjo, Tumar. 2008. *Daya Saing Berbasis Potensi Daerah*. Fokusmedia, Bandung.

Direktorat Perkotaan dan Perdesaan. 2006. *Panduan Revitalisasi Pengembangan Ekonomi Lokal*. BAPPENAS.

Wibawa, Budhi dkk. 2010. *Dasar-Dasar Pekerjaan Sosial*. Bandung: Widya Padjadjaran.