

Kewirausahaan dan Pengembangan Kompetensi Warga Desa Lengkong Ciganitri Kabupaten Bandung

Angki Wibisono

*Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya, angki.wibisono@ars.ac.id

Purwadhi

Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya

Acep Rohendi

Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya

Bambang Sukajie

Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya

Erliany Syaodih

Universitas LanglangBuana

Rian Andriani

Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya

Abstrak

Kewirausahaan merupakan *topic* hangat untuk meningkatkan taraf hidup, dan kemampuan bertahan, dan berpenghasilan ditengah situasi merebaknya pandemic covid 19 saat ini. Hal ini menjadi pemikiran dan pengharapan masyarakat umum, termasuk masyarakat warga Desa Lengkong Kabupaten Bandung. Keinginan dan harapan ini diwujudkan melalui kolaborasi dengan aktifitas pengabdian masyarakat yang menjadi kewajiban insan akademis Universitas ARS, sebagai tindakan nyata untuk mencapai tujuan meningkatkan taraf hidup dan perekonomian warga. Pelaksanaan pengabdian masyarakat pada Desa Lengkong Ciganitri Kabupaten Bandung oleh tim Universitas ARS, dijalankan sesuai dengan misi pengabdian perguruan tinggi untuk berkontribusi positif terhadap peningkatan kualitas sumberdaya manusia dalam masyarakat, terutama dalam hal pengembangan pengetahuan praktis kewirausahaan di Desa Lengkong Ciganitri Kabupaten Bandung.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Sumber Daya Manusia

Abstract

Entrepreneurship is a related topic in the middle of covid-19 pandemic situation in Indonesia. In urban Bandung region, Lengkong Ciganitri Village, this condition stimulate a lot of people to create activities, that can booster household income and increase capability to survive. This goals drive people and village official government to develop synergic activity and collaboration with ARS University.

ARS University use this moment to create community development program, apart of implementation Tri Darma University, to increase capability human resources in community, especially to increase practical entrepreneurship capability in Lengkong Ciganitri Village, Bandung.

Key Word : Entrepreneurship, Human Resources Management

Pendahuluan

Desa Lengkong yang letaknya berbatasan dengan wilayah Kecamatan Buah Batu Kota Bandung, merupakan daerah pendukung pengembangan kota yang dapat diandalkan sebagai salah satu daerah yang berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan daerah Kabupaten Bandung. Sebagai daerah penyanggah yang lekat dan tidak bisa dipisahkan dalam pergerakan pembangunan dan perekonomian dengan daerah kecamatan Buah Batu, yang merupakan daerah pengembangan perumahan, kawasan bisnis yang maju pesat dan perkantoran.

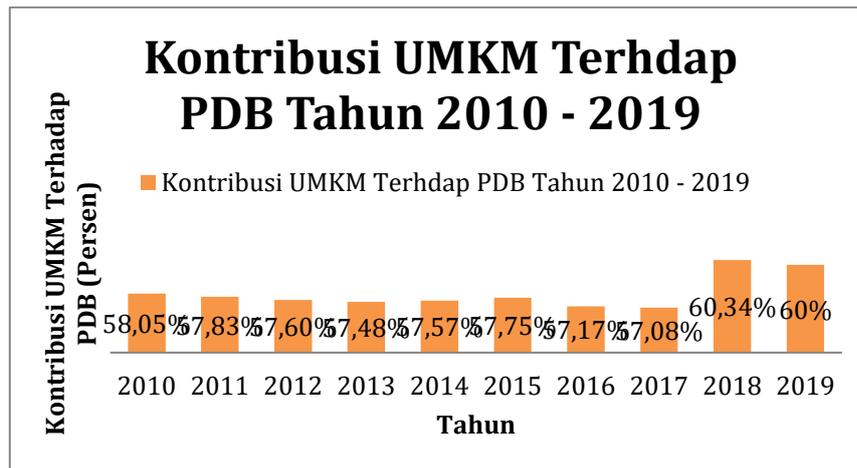
Kota Bandung dikenal antara lain sebagai tempat tujuan wisata *fashion* dan kuliner yang sudah dikenal di mancanegara. Dengan laju pertumbuhan ekonomi sebesar 7.08% yang berarti diatas rata-rata laju pertumbuhan ekonomi Indonesia secara menyeluruh, dan Pendapatan Perkapita sebesar 6.83% diatas laju inflasi yang hanya sebesar 3.76% untuk kota Bandung [1]. Hal ini menjadi gambaran luasnya peluang untuk pengembangan usaha diberbagai sector dan industry. Saat ini perkembangan pesat di bidang *fashion* maupun kuliner, banyak dijadikan sebagai alternatif pengembangan kewirausahaan bagi penduduk Bandung dan sekitarnya, termasuk yang selama ini berprofesi sebagai petani. Dengan sendirinya, pengembangan kewirausahaan ini memasuki ruang lingkup pengembangan dengan skala usaha mikro, menengah dan kecil terlebih dahulu. Pengembangan, peningkatan, dan pengelolaan pengetahuan merupakan faktor kunci pengembangan sumberdaya manusia yang adaptif dalam era normal baru ditengah pandemik Covid-19 [2], dan dalam hal ini melalui pengembangan pengetahuan kewirausahaan, dan kompetensi yang dibutuhkan baik untuk pembangunan usaha, pengembangan dan kesinambungan usaha.

Permasalahan yang umum terjadi dalam masyarakat saat memasuki dunia kewirausahaan adalah terkait keterbatasan kemampuan dalam mendapatkan ide-ide usaha, yang harus dimiliki wirausahawan untuk memulai usaha [3]. Selanjutnya, pelaku sering bermasalah dengan modal, baik untuk pengembangan dalam arti pengadaan modal sesuai kebutuhan untuk membangun usaha, ataupun untuk meningkatkan kapasitas dan

pengembangan usahanya bagi yang sudah memiliki usaha, termasuk dari pihak ketiga seperti lembaga keuangan dan perbankan. Masalah yang timbul selanjutnya adalah, pelaku usaha sering bermasalah dalam pengelolaan keuangan usaha secara menyeluruh, terutama penyisihan penghasilan untuk peningkatan modal. Hal ini seringkali terjadi karena pengelolaan keuangan usaha umumnya beriringan dengan pengelolaan kebutuhan konsumsi sehari-hari, sehingga pengelolaan dana usaha tidak dapat dilakukan dengan maksimal. Hal lain juga tidak lepas dari karakteristik pribadi pelaku usaha, dan budaya serta pola kepemimpinan dalam lingkungan pelaku usaha, yang akan mempengaruhi proses pengambilan keputusan dalam perencanaan, operasional, pengendalian serta pengelolaan hasil usaha.

Saat ini kekuatan perekonomian daerah menjadi salah satu penentu pertumbuhan ekonomi nasional. Perekonomian daerah sendiri terdiri dari aktivitas ekonomi berskala besar, menengah, kecil dan mikro. Artinya unit usaha yang termasuk ke dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut UMKM), adalah bagian dari tulang punggung perekonomian di daerah dan nasional. Sektor UMKM di Indonesia dikenal tangguh menghadapi perlambatan ekonomi, perubahan nilai rupiah, kenaikan angka pertumbuhan inflasi termasuk krisis ekonomi yang melanda banyak negara.

Sektor UMKM dapat dilihat dari berbagai macam perspektif, baik dari segi kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usahanya, jumlah karyawan yang dipekerjakan atau bisa juga dilihat dari pada segi penjualan atau omset pelaku UMKM. Badan Pusat Statistik (BPS) membuat pembagian jenis UMKM berdasarkan jumlah karyawan. Usaha yang memiliki 1 hingga 4 karyawan dikelompokkan sebagai usaha mikro, 5 hingga 19 karyawan sebagai usaha kecil, 20 sampai dengan 99 orang karyawan dikelompokkan sebagai usaha menengah, apabila mencapai 100 karyawan atau bahkan lebih akan digolongkan ke dalam usaha besar.



Gambar 1.1 Kontribusi UMKM Terhadap PDB Tahun 2010-2019
(Sumber : Data UMKM Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Indonesia 2020)

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tahun 2019 di atas, UMKM berkontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) namun mengalami fluktuasi sepanjang tahun 2010 hingga tahun 2017 [4]. Pada tahun 2018 angka menanjak cukup tajam hingga realisasi kontribusi UMKM tahun 2018 adalah sebesar 60,34%. Kontribusi UMKM melambung sebesar 3,26 persen jika dibandingkan tahun 2017. Jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta UMKM di tahun 2019 dengan total investasi mencapai 58,18%. Namun, pencapaian dan kenaikan yang cukup tinggi ternyata belum sesuai target yang telah ditetapkan sebelumnya. Pemerintah menargetkan kontribusi sektor UMKM terhadap PDB di tahun 2018 dapat tumbuh lebih dari 62%, namun realisasinya hanya dapat tumbuh di angka 60,34%. Walaupun begitu, UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam keberlangsungan perekonomian Indonesia sehingga pemerintah harus terus berkomitmen untuk mendorong UMKM dengan memberikan pembinaan, program serta strategi yang tepat bagi para pelaku UMKM.

Pelaku usaha UMKM di Indonesia berjumlah 99,9% yang menyerap 97% tenaga kerja di Indonesia dan berkontribusi terhadap Produk Domestik Regional Bruto sebesar 61,07%. Jadi skala kegiatan dari UMKM ini sangat berpengaruh terhadap penyerapan jumlah tenaga kerja angkatan kerja produktif di Indonesia dan berkontribusi lebih dari 60% dari perekonomian Indonesia. Artinya proses pembinaan, pengembangan dan keberlanjutan usaha UMKM ini sangat penting bagi bangsa Indonesia [5].

Aparat dan warga Desa Lengkong Kabupaten Bandung memiliki misi untuk mengembangkan kekuatan perekonomian desa melalui pengembangan kegiatan usaha para petani dan pelaku usaha serta warga di Desa Lengkong agar warga dapat lebih mandiri dan tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi dan kehidupan social kemasyarakatan yang disebabkan pandemic Covid-19 yang melanda seluruh dunia saat ini, termasuk Negara Indonesia dan wilayah Jawa Barat, khususnya warga Kabupaten Bandung di Desa Lengkong Ciganitri. Untuk dapat memiliki kemampuan perekonomian yang dapat diandalkan, perlu dikembangkan wawasan, pengetahuan kewirausahaan dan pengembangan kompetensi untuk dapat menyusun aktifitas usaha yang positif dan bermanfaat serta menguntungkan, dengan cara sinergi antara aparat dan instansi dengan para petani, pelaku usaha serta warga untuk mengembangkan dan menjalankan beberapa usaha skala mikro dengan berkolaborasi bersama tim Pengabdian Masyarakat Universitas ARS Bandung.

Metode

Penelitian ini menggunakan kajian teoritis kewirausahaan dengan teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi kepustakaan. Sehingga, penelitian ini menghasilkan sebuah terapan strategi pengembangan kewirausahaan bagi warga Desa Lengkong Ciganitri Kabupaten Bandung. Penulis melakukan identifikasi masalah, pencarian literatur dan melakukan analisa data. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan studi kasus, dimana penggunaan studi kasus ditujukan untuk memberikan pemahaman akan sesuatu yang menarik perhatian, proses sosial yang terjadi, peristiwa konkret, atau pengalaman kejadian yang menjadi latar dari sebuah kasus. Sebuah studi kasus diharapkan dapat menangkap kompleksitas satu kasus, dan dapat mengilustrasikan bagaimana masalah dapat diatasi melalui penelitian [6].

Hasil dan Pembahasan

Kewirausahaan dan Pengembangan Kompetensi

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar [7]. Sedangkan Wirausaha atau *entrepreneur* adalah mereka yang selalu bekerja keras dan kreatif untuk mencari peluang bisnis,

mendayagunakan peluang yang diperoleh, dan kemudian merekayasa penciptaan alternatif sebagai peluang bisnis baru dengan faktor keunggulan dengan sumber daya yang dimiliki.

Dalam kewirausahaan dikelompokkan menjadi 2 hal penting yaitu tahapan penyusunan usaha dan pengembangan kompetensi Kepemimpinan sebagai landasan keberhasilan. Berikut ini disampaikan konsep pengembangan usaha dengan model bisnis kanvas sebagai acuan tahapan terstruktur dalam mengembangkan kewirausahaan dan kesinambungan usaha serta pengembangan kompetensi yang dibutuhkan para pelaku agar menjadi wirausaha yang handal [8], dengan menjalankan usaha yang menguntungkan dan berkesinambungan;

A. Tahapan Penyusunan Usaha

1. Analisa Pelanggan : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap sekelompok orang atau organisasi atau perusahaan yang ingin dijangkau dan dilayani oleh kita.

- Kelompok pelanggan yang disasar / target
- Kebutuhan pelanggan : jenis produk, jumlah, harga wajar.
- Saluran / cara menjangkau pelanggan yang di sasar : pembelian langsung, retail, on/off line, harian/mingguan/bulanan
- Kemampuan pelanggan dalam bertransaksi / daya beli
- Kemauan membeli pelanggan
- Siapa pemakai produk dan siapa yang memutuskan pembelian
- Kesiediaan membeli melalui aspek yang berbeda : Fungsi / atribut yang berbeda / cara pembayaran dll
- Hubungan dengan pelanggan : kenal / tidak, cara komunikasi, budaya kelompok / komunitas, kecenderungan / karakteristik masyarakat dg budaya tertentu

2. Produk dan Jasa : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap apa yang akan kita tawarkan pada pelanggan

- Apa kebutuhan pelanggan yang kita target
- Siapa target pelanggan kita
- Jenis barang : Kebutuhan pokok / sekunder / tertier ; Kekinian / konservatif ; Umum / kustomisasi (spesifik / sesuai pesanan)
- Spesifikasi / detail kemampuan produk dan jasa : kualitas & kuantitas
- Variasi produk / jasa
- Kemudahan mengolah / memproduksi / membuat produk / jasa kita dengan memperhatikan bentuk barang / jasa, cara membuatnya, merek barang dan jasa yang menggambarkan tentang status,

dan terakhir terkait dengan penetapan harga untuk menetapkan posisi kita di pasar.

- Kemudahan mengelola barang / jasa
- Kemudahan mengelola persediaan barang
- Atribut / tampilan yang relative diterima / menjadi keunggulan
- Kegunaan / kenyamanan : berdasarkan selera / fungsi umum

3. Saluran : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap bagaimana menjangkau kelompok pelanggan dan cara berkomunikasi dengan mereka

- Dengan cara seperti apa pelanggan / kelompok bisa kita jangkau / diakses, apakah melalui penjualan langsung berkeliling, ataupun dengan membangun lokasi penjualan (point of sales)
- Bagaimana pelanggan mengetahui dan menyadari produk / jasa kita melalui spanduk, pamflet, mencoba produk, acara komunitas, hubungan pelanggan dll
- Bagaimana membuat pelanggan membeli produk /jasa kita melalui saluran distribusi ini apakah dengan pemberian contoh barang, potongan harga perkenalan dll
- Bagaimana cara terbaik mengetahui respon pelanggan terhadap produk / jasa kita yang dapat dilakukan dengan mengajukan pertanyaan langsung, melihat respon, pembelian ulang dll
- Bagaimana cara menyampaikan keunggulan / kekhususan / kekhas-an produk / jasa kita pada pelanggan melalui penjelasan langsung suara, spanduk, tampilan outlet, tampilan produk, iklan, dll
- Terakhir bagaimana terkait dengan layanan purna jual, apakah dalam layanan lanjutan produk tertentu, pengembalian barang, penukaran barang dll

4. Hubungan Pelanggan : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap pola berinteraksi dan berkomunikasi dengan pelanggan dan komunitas yang menjadi target pelanggan kita

- Bagaimana cara terbaik berkomunikasi dengan pelanggan
- Bagaimana cara terbaik berinteraksi dengan pelanggan dan komunitas nya
- Bagaimana memposisikan kita dalam industri / bisnis / usaha / persaingan, terutama dalam posisi sebagai pendatang baru yang akan dianggap sebagai ancaman dan pesaing baru bagi pemain lama, apa hal yang menjadi pembeda dengan pelaku yang sudah

ada, dan interaksi seperti apa yang dapat kita bangun dengan pesaing, apakah positif atau negative.

- Bagaimana cara terbaik memperkenalkan produk / jasa kita
- Bagaimana cara terbaik menyampaikan keunggulan produk / jasa kita terkait produk, harga, kualitas, kelebihan / keunggulan
- Bagaimana cara menjaga kesetiaan pelanggan

5. Arus Pendapatan : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap cara kita menghasilkan / mendapatkan penghasilan / keuntungan, yang umumnya disebut sebagai jiwa kewirausahaan(*soul of entrepreneurship*), yaitu focus / perhatian utama ditujukan pada kemampuan menghasilkan keuntungan

- Untuk barang / jasa seperti apa pelanggan benar-benar bersedia membayar
- Penetapan harga, dalam hal ini terkait fungsi, atribut / tampilan / kualitas produk, harga produk tunggal dan kombinasi / paket, daftar harga, harga tetap / variasi : week days – week end dll
- Bagaimana pembayaran pelanggan, apakah tunai, kredit / term of payment ataupun dengan unsur teknologi aplikasi
- Bagaimana cara pembelian dan pembayaran yang lebih disukai pelanggan, apakah pembelian dengan partai besar / grosir, retail, Bundling / bonus barang / jumlah. harga termurah.
- Keuntungan dari supplier
- Keuntungan pengelolaan / operasional, penjualan dan persediaan (ketersediaan vs persediaan sesuai pembelian)
- Keuntungan dari penjadwalan pekerja dan pekerjaan ; pekerja tetap dan part time, insentif produksi dll
- Pengelolaan limbah
- Pemanfaatan asset

6. Sumber Daya : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terhadap sumber daya utama apakah yang dibutuhkan dalam menghasilkan produk / jasa kita

- Sumber daya untuk dapat mengolah / menjadikan produk / jasa, apakah manusia, bahan baku, mesin, peralatan dan perlengkapan produksi / kerja, metode / proses produksi / cara pembuatan / intelektual, uang, fisik seperti kendaraan, titik penjualan, pabrik, lokasi, gudang, maupun teknologi.
- Sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan saluran distribusi
- Sumber daya permodalan : investor, perbankan, koperasi

7. Kegiatan utama : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan untuk menggambarkan hal-hal terpenting yang harus dilakukan agar usaha / bisnis nya bisa berjalan

- Aktifitas kunci dalam proses produksi seperti alur rantai nilai dengan supplier, logistic & gudang, pengolahan / produksi, penyimpanan dan penataan
- Aktifitas kunci saluran distribusi seperti pengelolaan persediaan / ketersediaan barang, pemasaran dan penjualan, pengemasan / bungkus, serah terima / pengiriman barang .
- Aktifitas kunci arus penghasilan / keuntungan terkait proses bisnis internal, jaringan, merk, efisiensi dan efektifitas metode/proses bisnis : on / off line

8. Mitra kerja utama : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan terkait gambaran jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis / usaha dapat bekerja yang terbaik

- Siapa mitra utama dalam jaringan, saluran distribusi dan penjualan, personal / kelompok, maupun badan
- Siapa pemasok utama mempertimbangkan optimasi skala ekonomi, mengelola kepastian / pengurangan resiko, dan mendapatkan sumber daya : termurah – terbaik
- Apa keuntungan dari mitra dan pemasok
- Aktifitas kunci mitra dan pemasok : proses kerja, konsistensi

9. Struktur Biaya : dalam tahap ini, dilakukan analisa dan pemetaan untuk menggambarkan semua biaya yang harus dikeluarkan, dalam menjalankan semua proses dan tahapan usaha dari no 1 sd 8

- Biaya terpenting yang harus dikeluarkan di tahapan mana
- Aktifitas kunci dan terpenting yang harus dikeluarkan di setiap tahapan
- Sumber daya apa yang paling mahal, apakah terkait biaya tetap, biaya variabel, biaya langsung, biaya tidak langsung maupun perspektif skala ekonomi
- Cara / alternatif penghematan / efisiensi biaya

B. Pengembangan Kompetensi / Kemampuan yang dibutuhkan dalam Kewirausahaan

Dalam membangun kewirausahaan ditengah masyarakat yang cenderung majemuk, terdapat beberapa hal penting yang dianggap sebagai focus kompetensi atau kemampuan dasar yang harus dibangun / dikembangkan, agar proses kewirausahaan dapat berjalan dengan baik [9].

Kompetensi berdasarkan beberapa definisi umum dikelompokkan menjadi penguasaan pengetahuan, kemampuan ketrampilan dan sikap / perilaku yang menunjang keberhasilan seseorang dalam menjalankan proses kerja. Berikut ini beberapa kompetensi dasar yang diperlukan:

1. Kreatifitas : dipadankan dengan tahapan melihat peluang dengan ciri atau indikasi beberapa hal dibawah ini:

- Terbuka terhadap hal-hal / pengalaman baru : pandangan, pendapat, informasi dll
- Ketekunan mengamati
- Keinginan tahanan
- Keinginan bertumbuh dan berkembang
- Toleransi terhadap ketidakpastian
- Kemandirian dalam penilaian, pikiran dan tindakan
- Memahami dan menerima kemandirian / otonomi (tidak tergantung pd pihak lain)
- Kepercayaan terhadap diri sendiri

2. Kemampuan Ber-Inovasi dipadankan dengan kemampuan untuk meng-eksekusi atau menjalankan atau meng-aplikasikan ide menjadi proses, produk, jasa atau layanan yang nyata, yang harus ditunjang dan digambarkan oleh hal-hal berikut ini:

- Kemampuan menciptakan obyek baru dari peluang dan ide yang dipraktekkan
- Menerapkan kreatifitas dalam pemecahan masalah
- Kemampuan membuat rencana yang terstruktur ; Analisis SWOT usaha
- Memahami siklus hidup - produk, organisasi, pasar, industri
- Kemampuan meng-optimalkan sumberdaya
- Memahami perubahan lingkungan bisnis (PESTLE)
- Memahami cepatnya perubahan dalam lingkungan bisnis
- Memahami perubahan teknologi
- Memahami tingkat perubahan kemampuan dan kemauan pelanggan

3. Kepemimpinan :

- Kepemimpinan bagian dari kewirausahaan sangat terkait dengan inisiatif keputusan menjalankan usaha dan operasional atau pelaksanaan bisnis / usaha. Dimana kepemimpinan akan sangat erat kaitannya dengan kenyamanan para karyawan dalam

menyelesaikan setiap pekerjaannya. Seorang pemimpin yang baik tentu mampu membawa tim menjadi kuat dan erat dalam bekerjasama. Memastikan pencapaian tujuan bisnis dengan cara memotivasi semangat dan mempengaruhi peningkatan kemampuan seluruh komponen dalam kewirausahaan.

- Sebuah bisnis akan mampu berjalan dengan baik jika memiliki seorang pemimpin yang memang optimal dalam pekerjaannya. Setidaknya dalam menjalankan sebuah bisnis meskipun dalam lingkup kecil tetapi dikendalikan atau didukung oleh seseorang yang memiliki *kepemimpinan* dalam bisnis/usaha, maka bisnis tersebut akan berjalan dengan baik.
- Model kepemimpinan yang terbaik adalah yang sesuai dengan profil masyarakat atau kelompok serta budayanya. Beberapa indikasi dan gaya kepemimpinan seperti transaksional, transformasional, situasional, termasuk otoriter, harus diterapkan sesuai kondisi dan situasi dalam masyarakat.

Kesimpulan

Seringkali cara yang dilakukan untuk menjalankan usaha dan kewirausahaan adalah bentuk tradisional melalui percontohan dari usaha yang sudah berjalan baik, pernah mengikuti usaha pelaku lain sebagai pekerja, maupun kesempatan belajar dari pelaku usaha lain karena hubungan personal [10]. Proses pembagian pengetahuan (*knowledge sharing*) ini derajat keberhasilannya sangat tergantung kemampuan, kemauan dan komunikasi kedua belah pihak. Kreativitas dari pelaku pembelajar akan menentukan tingkat keberhasilan usahanya, apakah dibawah, menyamai atau bahkan bisa melebihi pelatuhnya. Termasuk pemanfaatan teknologi terbaru sebagai bagian dari proses kerja. Contoh pembelajaran dari internet / youtube.

- **Perencanaan dan Penyusunan Usaha / Kerja**

Pelaku usaha akan fokus pada 2 hal, produk dan pasar, seperti telah dijelaskan diatas, pengetahuan tradisional harus disesuaikan dan dilengkapi dengan perkembangan teknologi yang mendukung baik dalam pengembangan produk maupun akses pasar, termasuk pasar on-line yang sedang menjamur. Kemampuan pelaku usaha harus ditingkatkan dengan proses analisa terhadap sumberdaya pelaku usaha, peluang pasar, dan pemanfaatan dengan optimal

sumberdaya yang ada untuk menangkap peluang pasar, menjadi usaha yang layak, yaitu yang menguntungkan dan berkesinambungan. Metode kerja yang terstruktur ini ditujukan untuk meningkatkan produktifitas kerja agar menghasilkan keuntungan/profit yang optimal.

- **Perijinan**

Para pelaku kewirausahaan di tiap level harus memiliki pengetahuan tentang proses ijin usaha yang harus dilengkapi, hal ini seringkali diabaikan karena masalah pemahaman tingkat kepentingan. Dalam tingkat bisnis yang semakin tinggi, ijin merupakan salah satu proses uji kelayakan awal terhadap kualitas selain kebenaran usaha. Proses dan persyaratan yang dipersepsikan rumit akan hilang kalau pelaku usaha menyadari bahwa perkembangan usaha harus didukung dengan ijin-ijin termasuk sertifikasi yang memadai.

- **Kreatifitas dan Inovasi, Pembelajaran serta pemanfaatan teknologi**

Pelaku kewirausahaan yang masuk dalam ruang lingkup UMKM, sesuai dengan demografi masyarakat Indonesia akan banyak dari golongan masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah. Tingkat pendidikan ini juga mempengaruhi kemampuan untuk mengelola, mendapatkan, memahami dan menerapkan pengetahuan yang didapat untuk meningkatkan kemampuan dan menjaga kesinambungan usaha.

Tabel 18 IPM Kota Bandung 2012 - 2018

Tahun	IPM	Indikator			
		Umur Harapan Hidup (tahun)	Harapan Lama Sekolah (tahun)	Rata-rata Lama Sekolah (tahun)	Pengeluaran per kapita (ribu rupiah)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2012	78,30	73,77	13,05	10,35	14 762,53
2013	78,55	73,79	13,13	10,37	14 957,1
2014	78,98	73,8	13,33	10,51	15 048,47
2015	79,67	73,82	13,63	10,52	15 608,85
2016	80,13	73,84	13,89	10,58	15 805
2017	80,31	73,86	13,90	10,59	16 033
2018	81,06	74,00	14,18	10,63	16 630

Sumber: BPS Kota Bandung

Dari data diatas diketahui dari total jumlah penduduk kota Bandung [11] , rata-rata lama bersekolah selama 10 tahun, selevel tingkat menengah pertama dan sederajat. Situasi dan kondisi persaingan usaha di tiap tingkatan baik usaha skala mikro, kecil, sedang, maupun bisnis besar akan sama. Pelaku usaha yang memiliki pengetahuan, akses, jaringan, kreatifitas tinggi, mampu berinovas, dan memanfaatkan teknologi dalam pengembangan produk dan pasarnya akan unggul. Seringkali orientasi pemanfaatan teknologi diwacanakan hanya dalam bentuk akses pasar, ada hal lain yang penting yaitu pengetahuan pemanfaatan teknologi sebagai alat pembelajaran dan mengakses jejaring, sumber-sumber pengetahuan yang luas seperti Youtube akan meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam pengembangan produk, dan pasar secara signifikan.

- **Pengembangan**

Hal berikutnya adalah kemampuan membangun jaringan terhadap pasar dan me-maintain hubungan dengan pelanggan melalui keunggulan produk dan pengemasan, maupun menjalin hubungan positif dengan pelanggan maupun jejaring pemasarnan secara personal, yang menjadi hal kritikal dalam meningkatkan loyalitas dan secara langsung akan berdampak pada peningkatan omset penjualan [12] .

Program pendampingan pengembangan usaha dan peningkatan perekonomian daerah Desa Lengkong Kabupaten Bandung ini merupakan perwujudan Tri Darma Perguruan Tinggi melalui program pengabdian pada masyarakat bagi civitas akademis Universitas ARS [13]. Langkah awal telah dilakukan melalui program berbagi pengetahuan Kewirasusahaan dan Pengembangan Kompetensi yang telah dilakukan sesuai jadwal, dan untuk selanjutnya akan dilakukan koordinasi untuk penyusunan program kerja analisa pengembangan usaha dan perekonomian Desa Lengkong melalui kerjasama program kajian potensi lingkungan bisnis dan usaha, serta pengembangan kapasitas dan kemampuan kewirausahaan secara bertahap baik dari tingkat stratejik dan teknis serta program kerja pengembangan usaha dan perekonomian daerah..

REFERENSI

- [1] [11] Biro Pusat Statistik (BPS) Kota Bandung

- [2] [10] Sundiman, Didi; Mursidi, Andi; Johan, Surya Budi Putra; Indahingwati, Asmara; *Knowledge Management Key Factors : An Empirical Research on small and medium –sized enterprises in Indonesia, Int. J. Business and Systems Research, Vol. 13, No. 2, 2019*
- [3] Margareta, Farah & Supartika Nina, *Factors Affecting Profitability of Small Medium Enterprise Firm Listed in Indonesia Stock Exchange, 2016; Journal of Economic, Business and Management , Vol 4, No 2, Februari 2016*
- [4] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Indonesia (2020)
- [5] Survei Angkatan Kerja Nasional Agustus 2019
- [6] Unika Prihatsanti, Suryanto, & Wiwin Hendriani ; *Menggunakan Studi Kasus sebagai Metode Ilmiah dalam Psikologi (2018); Buletin Psikologi 2018, Vol. 26, No. 2, 126 - 136, DOI: 10.22146/buletinpsikologi.38895*
- [7] Kepmenkop Nomor 961/KEP/M/XI/1995
- [8] Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves (2010); *Business Model Generation, Publish by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey*
- [9]. Munjiati Munawaroh, Hasnah Rimiyati, Fajarwati ; *Kewirausahaan; LP3M UMY, Jl. Lingkar Selatan, Kasihan, Bantul, Yogyakarta 2016*
- [12] Auliana, Lina; Alexandri, Mohammad Benny; dan Arifianti Ria (2019); *Creative Industries: Film Industries' Strategies in Indonesia; Review of Integrative Business and Economics Research, Vol. 8, Supplementary Issue 3 ; ISSN: 2304-1013 (Online)*
- [13] Website Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya (2020)