

PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA PUTRA MANDIRI DALAM MENDUKUNG PROGRAM UMKM NAIK KELAS KABUPATEN BANDUNG BARAT

Dindin Abdurohim¹, Andry Mochamad Ramdan^{2*}

¹Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia

^{2,*} Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia

*corresponding : andrymoch@unpas.ac.id

Abstrak

Kabupaten Bandung Barat (KBB) Jawa Barat, memiliki potensi salah satunya usaha Putra Mandiri, namun belum memiliki kapasitas dalam mengembangkan usaha, dihadapkan permasalahan: 1) Proses Produksi, 2) Manajemen dan SDM, 3) Perizinan dan 4) Keterbatasan Pemasaran Online. Solusi yang ditawarkan: 1) Meningkatkan Kapasitas proses produksi, melalui peningkatan Peralatan Modern, Peningkatan Perlengkapan proses Produksi dan Lay Out Proses Produksi, 2) Peningkatan Kapasitas Manajemen dan Motivasi Kewirausahaan, 3) Fasilitasi Perizinan NIB melalui, 4) Pengembangan Pemasaran Online melalui Babari.id. Metode pendekatan yang digunakan, Pelatihan dan Fasilitasi usaha. Selain itu ditetapkan Langkah – Langkah solusi untuk mencapai target solusi yang ditetapkan. Hasil yang yang capai Meningkatnya Asset berupa alat pemotong bahan baku, memiliki kemasan produk dan meningkatkan jumlah penjualan. Mitra Mampu memproduksi sesuai Tuntutan zaman di era digital. Meningkatkan semangat kewirausahaan dan kemampuan menerapkan kreativitas dan inovasi dalam aktivitas usaha sehari-hari . Mampu menjalankan fungsi – manajemen, serta Kemudahan Mengakses Lokasi Mitra, dan dikenal secara online.

Kata kunci: UMKM, Pengembangan, Kapasitas, Usaha

Abstract

West Bandung Regency (KBB) in West Java, has potential, one of which is the Micro business named Putra Mandiri, but it lacks capacity in developing the business, facing the following issues: 1) Production process, 2) Management and HR, 3) Licensing, and 4) Limited online marketing. The offered solutions are: 1) Increasing production process capacity through the improvement of modern equipment, enhancement of production process supplies, and production process layout, 2) Enhancing management capacity and entrepreneurial motivation, 3) Facilitating NIB licensing, and 4) Developing online marketing through Babari.id. The approach methods used are business training and facilitation. Additionally, step-by-step solutions are determined to achieve the established target solutions. The achieved results include increased assets in the form of raw material cutting tools, product packaging, and increased sales volume. The partners are able to produce according to demands, their enthusiasm is heightened, and they are capable of applying creativity in their daily work. They are able to perform management functions and have easy access to partner locations, and they are recognized online."

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi; bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar (Laporan Bank Indonesia, 2020). UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi di sebuah negara (Madanchian & Taherdoost, 2019; Woźniak et al., 2019). Mereka dianggap sebagai tulang punggung perekonomian nasional dalam menyangga ekonomi sebuah negara (Bhatti et al., 2020; Okofo-Darteh & Asamoah, 2020), keduanya di negara berkembang dan maju (Mbuyisa & Leonard, 2017). UKM itu penting karena kelompok usaha ini paling banyak menyerap tenaga kerja (Nursini, 2020; Simatele et al., 2022;). Pandemi COVID-19 telah mempengaruhi pembangunan ekonomi dan mengancam perusahaan di seluruh dunia (Cepel et al., 2020). Sebuah laporan dari OECD selanjutnya menyatakan bahwa Kondisi COVID-19 berdampak signifikan pada UMKM (Akpan et al., 2022; Kumar & Ayedee, 2021), dan sektor UMKM adalah yang paling terpapar risiko dan menjadi korban utama Pandemi ini (Cepel et al., 2020).

Salah satu Kabupaten yang memiliki potensi untuk dikembangkan adalah Kabupaten Bandung Barat Provinsi Jawa Barat, Untuk mendukung terwujudnya UMKM naik kelas, Plt Bupati KBB, Hengky Kurniawan menegaskan agar semua Organisasi Perangkat Daerah (OPD) memperhatikan fostur anggaran demi kepentingan pemulihan ekonomi. Ia meminta minimal 40 persen dari APBD, dimana Perubahan tersebut didorong oleh terbitnya Undang-undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Yang mana harus dibelanjakan untuk produk lokal maupun buatan Indonesia. sebagai bentuk kepedulian terhadap pelaku UMKM.

Usaha Putra Mandiri merupakan usaha sub sektor industri pengolahan makanan yang salah satu produk yang dihasilkan yaitu Kripik Pisang, usaha ini dimiliki sekaligus pendirinya Ibu Alit, sebagai mitra program PKM yang berlokasi di Kampung kancan RW 14/02 Desa Cihideung Kecamatan Parongpong kabupaten bandung barat, berdiri tahun 2010, yang masuk skala usaha Mikro, dengan kriteria memiliki modal dibawah 1 Milyar dan Hasil penjualan dibawah 2 Milyar. Berdasarkan kunjungan, berikut eksisting Usaha Putra Mandir (Mitra) :

Bahan Baku, Bahan Baku pisang yang dibutuhkan rata- rata dalam 2 minggu antara 1 – 1.5 Kwintal, sumber bahan baku di peroleh, dari pemasok lingkungan sekitar.

1. Produksi dilakukan secara tradisional. Peralatan yang digunakan dalam proses produksi termasuk pisau pemotong, peralatan pengorengan, dan peralatan pengiris. Pemilik usaha secara langsung terlibat dalam pengontrolan kualitas dari tahap input, proses, hingga output, serta melakukan pemeliharaan peralatan produksi sendiri. Mitra mengalami kendala dalam produksi karena keterbatasan peralatan.
2. Proses produksi dan tata letak ruangan belum terorganisir dengan baik, yang mengakibatkan ketidakefektifan dan ketidakefisienan dalam proses. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan mitra. Mitra menganggap bahwa setiap tahap dalam proses produksi, mulai dari input hingga proses, sangat penting karena kualitas dan rasa produk kripik pisang sangat bergantung pada pemilihan bahan baku, penyortiran, dan penyimpanan.
3. Produk, kripik pisang yang dihasilkan hanya satu jenis yaitu original, sedangkan bentuk produk yang dijual dalam bentuk kiloan, dan ada kalanya dalam bentuk Bal. secara spesifikasi ukuran produk Mulai dari 1 Kg, 1,5 Kg, dan 2 Kg. kemasan kripik dalam plastic transparan, usaha ini sudah memiliki PIRT dan Sertifikat Halal dari MUI.
4. Terdapat dua jalur distribusi/penyaluran produk yang digunakan untuk mengirimkan produk ke tangan konsumen. Jalur pertama adalah dari produsen langsung ke pemakai/konsumen, sedangkan jalur kedua adalah dari produsen ke toko kemudian ke konsumen.
5. Manajemen, pola manajemen, dan organisasi usaha masih sederhana. Belum ada visi, misi, tujuan, sasaran, atau strategi usaha yang jelas. Tidak ada aturan dan pembagian kerja yang jelas. Meskipun proses produksi telah direncanakan, namun belum ada standar prosedur operasional yang ditetapkan. Rencana bisnis yang komprehensif yang mencakup semua aspek usaha juga belum ada. Keuangan usaha dan pribadi belum dipisahkan, dan tidak ada pemahaman atau laporan keuangan yang memantau kinerja keuangan usaha. Selain itu, mitra juga mengatakan bahwa akses ke jaringan bisnis dan lembaga/instansi masih terbatas.
6. Dalam pemasaran, digunakan teknik pemasaran melalui komunikasi langsung dan media seperti WhatsApp (WA). Mitra belum memahami dan memanfaatkan teknologi informasi dan pemasaran digital. Platform bisnis terkait sistem makloon juga belum dimanfaatkan sepenuhnya. Harga jual produk bervariasi antara Rp. 20.000 hingga Rp. 100.000, tergantung pada jenis dan ukuran produk. Selain itu, mitra juga belum mengetahui informasi mengenai peluang, akses, dan cara efektif memasarkan produknya. Konsumen juga menghadapi kesulitan dalam mencari lokasi mitra
7. Sumber Daya Manusia, yakni Para pegawai atau karyawan berasal dari lingkungan setempat, saudara dan tetangga, dengan jumlah pegawai saat ini sebanyak 4 orang, lulusan SMP, jam kerja biasanya mulai jam 07.30 sampai jam 16.30. Terkadang disesuaikan dengan kondisi pesanan, sistem pengupahan harian atau mingguan serta disisi lain pemilik adanya keluhan dari dampak Covid tahun 2020 - 2021, serta belum memahami adanya keharusan mendaftarkan usahanya terkait legalitas seperti SKU (Surat Keterangan Usaha) atau NIB (Nomor Induk Berusaha). di platform OSS, sebagai syarat untuk mendapatkan fasilitas dari pemerintah.
8. Finansial, Modal awal usaha Mitra Putra Mandiri berasal dari hasil tabungan untuk modal kerja /modal investasi, jika ada kekurangan biasanya didapatkan dari pinjaman keluarga atau koperasi, mitra juga berharaf adanya tambahan modal untuk Investasi pengembangan usahanya,

Keuntungan yang di dapat mitra rata-rata 40%.

Mengacu kepada Analisis Situasi yang sebelumnya telah dipaparkan, Tim dengan mitra sepakat memutuskan (justifikasi) program PKM dengan berbagai pertimbangan, Permasalahan Prioritas, ditetapkan sebaga berikut :

1. Permasalahan Produksi
 - a. Keterbatasan peralatan Produksi : membutuhkan alat pemotong modern agar ukuran dan bentuk kripik sama/ berstandar dan proses produksi lebih efektif.
 - b. Keterbatasan Kelengkapan Proses Produksi
 - c. Proses : Tata Letak (Lay-out) belum tertata yang menyebabkan tidak efektif dan efisien proses produksi.
2. Permasalahan Manajemen & SDM
Motivasi dan Daya Kreativitas berusaha menurun, karena dampak Covid Dan Keterbatasan Pemahaman Manajemen Usaha, Perencanaan Usaha, termasuk Keuangan / Akuntansi.
3. Permasalahan Keterbatasan pengetahuan serta kebutuhan Pemasaran Online / Digital Marketing untuk pengembangan usaha : Mitra belum memiliki Google Maps, dan Keterbatasan Pemasaran Online/ Digital Marketing : mitra membutuhkan di fasilitasi pengembangan Pasar, akses, proses & Jaringan Bisnis melalui Digital Marketing atau platform bisnis agar usahanya naik kelas atau berkembang.

Berdasarkan permasalahan prioritas, tim pelaksana menawarkan solusi dalam pengembangan kapasitas usaha putra mandiri sebagai berikut :

Tabel. 1.1. Solusi Dan Target Luaran

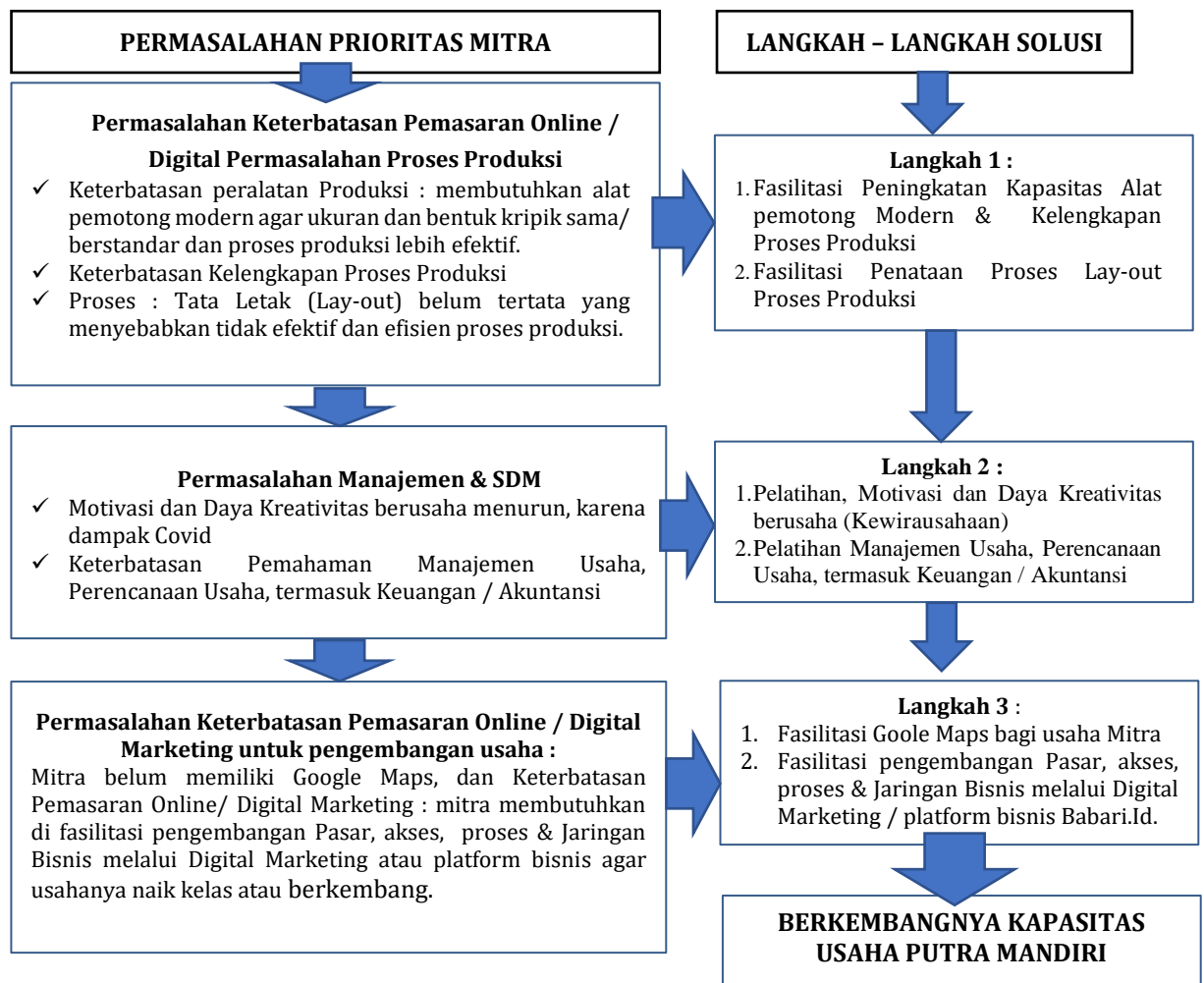
Solusi Permasalahan	Target Luaran
<p>Solusi Permasalahan Produksi dan Proses:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan peralatan : pemotong bahan baku yang modern/ lebih efektif dan hasil/ukuran standar. 2. Peningkatan Kelengkapan Proses Produksi 3. Peningkatan Kapasitas Proses: Tata Letak (Lay-out). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya Asset berupa alat pemotong bahan baku yang modern/ lebih efektif dan hasil/ukuran standar, dan kelengkapan Jolang, Napan, Plastik bening, 80% 2. Tertatanya Layout Proses Produksi dan menjadi efektif dan efisien usaha mitra, 80% 3. Meningkatnya Pengetahuan, Skill Mitra 80% 4. Pengetahuan dan Mitra Mampu memproduksi sesuai Tuntutan dan Perkembangan. 80%
<p>Solusi Permasalahan Manajemen & SDM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Pemahaman dan Penerapan Kapasitas Mitra dalam Manajemen Usaha, Perencanaan Usaha, termasuk Keuangan / Akuntansi. 2. Peningkatan Motivasi & Daya Kreativitas Mitra (Kewirausahaan). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya Pengetahuan, mindset, Semangat, dan mampu menerapkan daya kreativitas dalam aktivitas usaha sehari – hari. 80% 2. Pengetahuan Mitra Bertambah & Mampu menjalankan fungsi2 manajemen seperti : Merencanakan, Mengorganisasikan, Mengawasi & Mengendalikan/Strategi Aktivitas Usahanya. Serta Mitra mampu memahami perencanaan usaha, termasuk memahami keuangan dan akuntansi. 80%
<p>Solusi Permasalahan Keterbatasan Pemasaran Online / Digital Marketing Untuk Pengembangan Usaha:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitasi Goole Maps bagi usaha Mitra 2. Fasilitasi pengembangan Pasar, akses, proses & Jaringan Bisnis melalui Digital Marketing atau platform bisnis Babari.Id. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemudahan Mengakses Lokasi Mitra bagi Konsumen atau pihak lainnya 80% 2. Usaha Mitra dikenal dari tampilan Profil Vidio, Foto2 dll serta mudah di akses di Babari.id. dan berpeluang mendapatkan jaringan pasar atau bekerjasama dengan mahasiswa atau masyarakat umum melalui system makloon. 80%

Tujuan dari Program PKM ini dilakukan untuk mengembangkan kapasitas usaha UMKM Putra Mandiri di Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat agar dapat lebih dikenal usahanya dikalangan masyarakat.

Berikut menunjukkan prosedur kerja, dalam pelaksanaan pengembangan kapasitas usaha putra mandiri :

1. Melakukan Rapat Koordinasi Tim
 Dalam tahap ini tim melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, Evaluasi, sampai pada penyusunan laporan, Publikasi dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
2. Pelaksanaan Program
 Pelaksanaan Program ini, dilaksanakan selama 8 (Delapan) bulan dengan pertimbangan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan program (Pelatih, Fasilitasi dan Evaluasi, dan penyusunan laporan kegiatan serta pemenuhan luanan program.
3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan/Bimtek/ Pendampingan, dan Fasilitasi
 Tahap Kegiatan pelatihan direncanakan dilaksanakan di dilaksanakan di Aula Kecamatan Parongpong KBB. Sedangkan kegiatan Fasilitasi dilaksanakan di lokasi usaha mitra.
4. Pelaksanaan Evaluasi Pelaksanaan
 Pelaksanaan evaluasi adalah kegiatan penilaian yang dilakukan oleh tim pelaksana dari persiapan hingga pasca program pelatihan dan fasilitasi. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengevaluasi hasil semua kegiatan program serta mengukur indikator keberhasilan. Selain itu, evaluasi juga bertujuan untuk mengidentifikasi kelemahan yang mungkin ada dan mencari faktor-faktor penyebabnya. Hasil evaluasi tersebut akan digunakan sebagai dasar dalam menyusun laporan, rekomendasi kegiatan, dan rencana tindakan untuk melanjutkan program sebagai usaha binaan Tim Pemberdayaan PKM Universitas Pasundan.

Berikut menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan dalam peningkatkan pengembangan kapasitas pada usaha putra mandiri :



Mitra PKM ini dalam hal ini Ibu Alit dari Putra Mandiri sangat kooperatif, seperti yang ditunjukkan oleh partisipasinya dalam memberikan informasi tentang usaha yang sedang berlangsung. Dalam hal merencanakan kegiatan, tim juga memberikan alternatif, dan rekomendasi strategi pendekatan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat ini.

METODE

Metode pelaksanaan dalam menjalankan program ini, menggunakan dua pendekatan sebagai berikut :

1. Metode Pelatihan

ujuan dari metode pelatihan adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman melalui transfer ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek) guna mengatasi masalah. Berikut ini adalah jenis pelatihan yang akan diselenggarakan: pelatihan manajemen dan motivasi kewirausahaan, serta pelatihan untuk meningkatkan daya kreativitas mitra.

2. Metode Fasilitasi

Pendekatan ini bertujuan untuk memudahkan, meringankan, melancarkan, menghubungkan, mendesain, mendapatkan, dan memenuhi kebutuhan mitra. Pendekatan fasilitasi ini digunakan untuk mencapai target solusi yang diinginkan. Berikut ini adalah fasilitasi yang disediakan untuk mitra usaha Putra Mandiri: 1) Penggunaan alat modern pemotong bahan baku pisang, 2) Kelengkapan proses produksi dan tata letak (lay out), 3) Fasilitasi dalam pengembangan pasar, akses, proses, dan jaringan bisnis melalui pemasaran digital atau platform bisnis Babari.id.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan langkah – langkah pelaksanaan PKM dalam pengembangan kapasitas usaha Putra Mandiri dapat dijelaskan hasil yang telah tercapai sebagai berikut :

Hasil dari kegiatan Tahap 1. Peningkatan Kapasitas Proses produksi :

- a. Meningkatnya Asset berupa alat pemotong bahan baku pisang / lebih efektif dan hasil/ukuran standar, dan kelengkapan Kompor, Jolang, Napan, Plastik bening.
- b. Tertatanya tata letak Proses Produksi dan menjadi efektif serta efisien bagi usaha mitra,
- c. Meningkatnya Pengetahuan, Skill Mitra dalam berwirausaha.
- d. Mitra mendapatkan pengetahuan serta dapat menghasilkan produk dan proses bisnis sesuai dengan tuntutan dan kemajuan zaman.



Gambar 1 Dokumentasi Kegiatan

Sumber : <https://www.unpas.ac.id/dosen-dan-mahasiswa-administrasi-bisnis-fisip-unpas-dorong-umkm-di-kbb-naik-kelas/>

Hasil dari kegiatan Tahap 2. Peningkatan Kapasitas Manajemen & SDM :

- a. Terjadi peningkatan pengetahuan, semangat, dan kemampuan dalam mengaplikasikan kreativitas dalam tugas-tugas sehari-hari (Strategi Berwirausaha).
- b. Mitra berhasil meningkatkan pengetahuannya dan mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen, seperti merencanakan, mengorganisasikan, mengawasi, dan mengendalikan aktivitas usahanya (Strategi Aktivitas Usaha). Selain itu, mitra juga memiliki pemahaman yang baik terkait perencanaan usaha, termasuk pemahaman dalam bidang keuangan dan akuntansi.



Gambar 2 Dokumentasi Pelatihan Mitra

Hasil dari kegiatan Tahap 3. Pemasaran Online / Digital Marketing untuk pengembangan usaha:

- a. Fasilitasi Google Map bagi mitra, memberi Kemudahan Mengakses Lokasi Mitra bagi Konsumen atau pihak lainnya. Dengan mengakses nama : Putra Mandiri Snack Alit.
- b. Usaha Mitra dikenal dari tampilan Profil Vidio, Foto2 dll serta mudah di akses dan berpeluang mendapatkan jaringan pasar atau bekerjasama dengan mahasiswa atau masyarakat umum melalui system makloon yang dikembangkan tim pelaksana. Halaman berikut menunjukkan tahapan yang telah dilaksanakan / difasilitasi tim mahasiswa dalam mengakses babari. Id.

Tim menggunakan teknik pengamatan dan wawancara sebagai dasar perbandingan untuk mengevaluasi pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM). Hasil dari kegiatan PKM ini sebagian besar, atau sekitar 80%, berhasil direalisasikan. Namun, terdapat faktor-faktor yang menghambat pelaksanaan, terutama terkait dengan waktu pelaksanaan yang harus sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan, dengan mempertimbangkan kondisi mitra dan tim pelaksana. Meskipun demikian, ada juga faktor pendukung, seperti fleksibilitas mitra terkait waktu pelaksanaan dan adaptabilitas tim pelaksana.

Berdasarkan hasil pelaksanaan PKM, menunjukkan hasil atau capaian tingkat keberdayaan mitra, dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Meningkatnya Asset berupa alat pemotong bahan baku yang modern/ lebih efektif dan hasil/ukuran standar, dan kelengkapan Kompor Gas , Jolang, Napan, Plastik bening.
2. Pengetahuan meningkat dan mitra menjadi mampu memproduksi sesuai dengan tuntutan dan perkembangan zaman.
3. Terjadi peningkatan pengetahuan, semangat, dan kemampuan dalam mengaplikasikan kreativitas dalam tugas-tugas sehari-hari (Strategi Berwirausaha).
4. Mitra berhasil meningkatkan pengetahuannya dan mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen, seperti merencanakan, mengorganisasikan, mengawasi, dan mengendalikan aktivitas usahanya (Strategi Aktivitas Usaha). Selain itu, mitra juga memiliki pemahaman yang baik terkait perencanaan usaha, termasuk pemahaman dalam bidang keuangan dan akuntansi.
5. Kemudahan Mengakses Lokasi Mitra bagi Konsumen atau pihak lainnya seperti supplier ataupun reseller.

6. Usaha Mitra dikenal dari tampilan Profil Video, Foto2 dll serta mudah di akses dan berpeluang mendapatkan jaringan pasar atau bekerjasama dengan mahasiswa atau masyarakat umum melalui system makloon.
7. Dari fasilitasi alat dan kemasan yang sudah diberikan mampu menunjang produksi usaha putra mandiri hingga meningkatkan jumlah penjualan.

SIMPULAN

Berikut menunjukkan dampak positif bagi pelaksanaan program, dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. Meningkatnya Asset berupa alat pemotong bahan baku yang modern/ lebih efektif dan hasil/ukuran standar, dan kelengkapan Kompor Gas , Jolang, Napan, Plastik bening,
2. Meningkatnya Pengetahuan dan Mitra Mampu memproduksi sesuai Tuntutan dan Perkembangan zaman.
3. Meningkatnya Pengetahuan, Semangat, dan mampu menerapkan daya kreativitas dalam pekerjaan sehari – hari. (Strategi Berwirausaha)
4. Pengetahuan Mitra Bertambah & Mampu menjalankan fungsi2 manajemen seperti : Merencanakan, Mengorganisasikan, Mengawasi & Mengendalikan/Strategi Aktivitas Usahanya. Serta Mitra mampu memahami perencanaan usaha, termasuk memahami keuangan dan akuntansi.
5. Kemudahan Mengakses Lokasi Mitra bagi Konsumen atau pihak lainnya.
6. Usaha Mitra dikenal dari tampilan Profil Vidio, Foto2 dll serta mudah di akses dan berpeluang mendapatkan jaringan pasar atau bekerjasama dengan mahasiswa atau masyarakat umum melalui system makloon.
7. Dari fasilitasi alat dan kemasan yang sudah diberikan mampu menunjang produksi usaha putra mandiri hingga meningkatkan jumlah penjualan.
8. Mulai perlahan dalam rangka memasarkan produk secara daring, strategi pemasaran online untuk usaha kecil melibatkan penggunaan e-commerce, pemasaran digital, peningkatan kualitas produk dan layanan, serta membangun hubungan dengan pelanggan. (Abdurohim, Ramdan 2022)
9. Mulai mempelajari Content Marketing untuk program selanjutnya, Content Marketing adalah suatu proses yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk mempromosikan bisnis atau merek melalui konten berupa teks, video, atau audio yang memberikan nilai tambah. Metode ini dapat diterapkan baik secara online maupun offline. (Ramdan, et al 2022)

Berdasarkan Kesimpulan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat program Kemitraan Masyarakat (PKM). Dengan judul “Pengembangan Kapasitas Usaha Putra Mandiri Dalam Mendukung Program Umkm Naik Kelas Kabupaten Bandung Barat Jawa Barat”,

SARAN

Tim pelaksana merekomendasikan beberapa saran – saran sebagai berikut :

1. Dibutuhkan komitmen dan fleksibilitas yang kuat/tinggi bagi semua pihak khususnya tim pelaksana yang terkait dengan program PKM ini, karena dalam implementasinya Tahapan pelaksanaan tidak sesuai dengan waktu yang telah direncanakan/ditetapkan. Baik kendala dari Mitra maupun kondisi Tim.
2. Untuk pengembangan Usaha Mitra yang berkelanjutan, dibutuhkan program berkelanjutan, untuk menyelesaikan permasalahan dan antisipasi tuntutan perkembangan usaha, dibutuhkan peran serta pemerintah daerah (Kota atau Provinsi), diperlukan keterlibatan Perusahaan BUMN/ Daerah/Swasta melalui program CSR / PKBL, dan komunitas bisnis serta media untuk membantu mempercepat berkembangnya usaha mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tim pelaksana samapaikan kepada Pimpinan Fisip Unpas yang telah mendanai kegiatan PKM ini, Kepada Bu alit sebagai mitra kegiatan, dan Mahasiswa administrasi Bisnis yang telah ikut terlibat dalam pelaksanaan. Sehingga dapat terlaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, Dindin 2018. SME's development indicators and organizational capability, *Jurnal Human Systems Management*. <https://content.iospress.com/articles/human-systems-management>
- Akpan, I. J., Udoh, E. A. P., & Adebisi, B. (2022). Small business awareness and adoption of state-of-

- the-art technologies in emerging and developing markets, and lessons from the COVID-19 pandemic. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(2), 123–140. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1820185>.
- Bhatti, A., Rehman, S. U., & Rumman, J. (2020). Organizational capabilities mediates between organizational culture, entrepreneurial orientation, and organizational performance of SMEs in Pakistan. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(4 SE-Articles). <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080405>.
- Cepel, M., Gavurova, B., Dvorsky, J., & Belas, J. (2020). The impact of the covid-19 crisis on the perception of business risk in the sme segment. In *Journal of International Studies* (Vol. 13, Issue 3, pp. 248–263). <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-3/16>
- Dindin Abdurohim, & Andry Mochammad Ramdan. (2022). Survival Strategies and Online Marketing in the Time of the COVID-19 Pandemic of Bandung City SME: A Case Study of the Cibaduyut Shoe Center. *Quantitative Economics and Management Studies*, 3(6), 944-957. <https://doi.org/10.35877/454RI.qems1259>
- Kumar, A., & Ayedee, N. (2021). Technology Adoption: a Solution for SMEs To Overcome Problems During Covid-19. In *Academy of Marketing Studies Journal* (Vol. 25, Issue 1, pp. 1–16). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3745814.
- Madanchian, M., & Taherdoost, H. (2019). Assessment of Leadership Effectiveness Dimensions in Small & Medium Enterprises (SMEs). *Procedia Manufacturing*, 32, 1035–1042. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.promfg.2019.02.318>.
- Mbuyisa, B., & Leonard, A. (2017). The Role of ICT Use in SMEs Towards Poverty Reduction: A Systematic Literature Review. *Journal of International Development*, 29(2), 159–197. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/jid.3258>.
- Nursini, N. (2020). Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) and poverty reduction: empirical evidence from Indonesia. *Development Studies Research*, 7(1), 153–166.
- OECD. (2020). Covid-19: SME Policy Responses. In *Tackling coronavirus (COVID-19): Contributing to a global effort* (Issue July, pp. 1–55). Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf
- Okofu-Darteh, D., & Asamoah, E. (2020). Does the presence of governance structure affect small and medium-sized enterprise performance? Evidence from an emerging market. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(3 SE-Articles). <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080307>.
- Panduan Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Dosen Yang Melibatkan Mahasiswa Edisi I Fisip Unpas 2021
- Ramdan, A. M., Maulana, M. F., & Revinzky, M. A. (2022). Analisa Konten Marketing Di Sosial Media Tiktok Terhadap Brand Awareness Bittersweet By Najla. *Business Preneur: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(02).
- Simatele, M., Mishi, S., Kapingura, F., & Copestake, J. (2022). Guest editorial: Introduction to the special issue on contemporary issues in micro and small business development in Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, 13(3), 321–327. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-09-2022-574>
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 18. <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0140-4>.
- Woźniak, M., Duda, J., Gąsior, A., & Bernat, T. (2019). Relations of GDP growth and development of SMEs in Poland. *Procedia Computer Science*, 159, 2470–2480. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.422>
- Berbagai Sumber Website /Seputar UMKM Kota Bandung/ yang di Olah, 2019 – 2021. Diakses Desember 2021.