



## Peta Lokasi dan Jarak

Pengrajin opak di Desa Bojongkunci diantaranya yaitu Ibu Tutun dan Ibu Elis. Untuk produksi opak dan kolontong, Ibu Tutun dan Ibu Elis rata-rata menghabiskan 20-50 kg per harinya, dengan harga Rp. 9500 per kg. Seminggu sekali memperoleh 5 kuintal beras ketan dari Cisewu Garut. Beras ketan itu kemudian dicampur dengan bumbu dan ditumbuk (ditutug). Lalu dileak (dicetak dengan tangan) dan dijemur. Opak mentah selanjutnya disangrai hingga mengembang. Setelah itu dibersihkan dari sisa pasir dan dikemas untuk dijual seharga Rp32.000 per kg-nya.

### 1. Kegiatan Pemasaran Produk

Pemasaran Opak Bojongkunci, sampai saat ini dilakukan melalui beberapa cara yang meliputi :

- a. Pemasaran yang dilakukan sendiri. Pemasaran Sendiri sampai saat ini masih dilakukan, yang tujuannya bersifat mengenalkan kepada pelanggan atau pasar yang belum tahu produk Opak Bojongkunci, khususnya pada Saat ada event hajatan di kampung khusus. Dengan harga Jual sesuai harga Pasar
- b. Pemasaran yang dilakukan melalui kerja sama dengan *reseller*, yaitu penjual keliling dengan cara di tanggung dengan menwarkan dari rumah ke rumah, dengan memberikan harga khusus reseller sesuai jumlah order dan target pemasaran.
- c. Pemasaran yang dilakukan melalui penitipan barang. Kegiatan ini dilakukan Opak Bojongkunci bekerja sama dengan beberapa outlet atau gerai makanan ringan sebagai tempat distribusi untuk mendapatkan produk Opak Bojongkunci. Beberapa Outlet/tempat yang merupakan distribusi Produk Opak Bojong Kunci meliputi:
  - Pusat Oleh-oleh Kota Banjaran, di 2 lokasi di kota Soreang.

- Pasar Banjaran - Banjaran
- Pasar Baleendah
- Pasar Dayeuhkolot
- Pasar Sayati
- Penyimpan modal/uang

Mengenai pencatatan keuangan, UMKM opak Bojong kunci telah melakukannya secara sederhana. Pencatatan yang dilakukan berupa pemasukan atau penerimaan dari hasil penjualan dan pencatatan pengeluaran untuk biaya operasional seperti pembelian bahan baku, biaya transportasi, dan sejenisnya. Selain itu, terdapat juga pencatatan mengenai jumlah persediaan bahan baku dan jumlah produk yang dititipkan melalui reseller.

### 2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan analisis kondisi dan wawancara dengan kedua mitra dapat teridentifikasi permasalahan yang dihadapi. Berikut ini hasil identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra.

## 2. METODE KEGIATAN

Metodologi dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

TAHAPAN	METODE	HASIL
Tahap awal	Tim melakukan survey dan observasi untuk lebih mengetahui kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha.	Pemahaman persamaan persepsi antara tim dan pelaku usaha
Tahap pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan motivasi kewirausahaan</li> <li>• Pelatihan keterampilan manajerial yang meliputi aspek pemasaran, aspek</li> </ul>	Pemahaman materi dan modul

	keuangan, aspek operasional/ produksi, dan aspek sumber daya manusia.	
Tahap akhir	Monitoring dan Evaluasi	Pendampingan pelaku usaha dalam mengaplikasikan keterampilan manajerial dan motivasi usahanya meningkat

- b. *Teach to Learn*. Pada metode ini, peserta akan diberikan waktu untuk menerangkan yang telah diperoleh selama pelatihan kepada peserta lainnya. Hal ini dilakukan dengan keyakinan bahwa peserta telah mengerti materi yang disampaikan fasilitator ketika dapat menerangkannya kepada orang lain.
- c. *Praktek (latihan)*. Para peserta akan berlatih melalui pengaplikasian teori yang diperoleh.

Dalam pelatihan motivasi kewirausahaan, selain materi juga dengan menggunakan simulasi permainan untuk memotivasi individu dan menampilkan kisah sukses para wirausaha yang dapat menjadi inspirasi bagi para pelaku usaha. Sedangkan pelatihan keterampilan manajerial yang meliputi penyampaian materi mengenai aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek operasional/ produksi, aspek sumber daya manusia dilakukan dengan:

- a. *Teaching*. Metode ini merupakan metode transfer *knowledge* dimana penyampaian materi akan dilakukan satu arah dari fasilitator kepada para peserta.



**Gambar 2. Peserta Pengabdian Mengerjakan Soal Latihan**



**Gambar 1. Proses Teaching pada pengabdian**

### 3. HASIL dan LUARAN

Pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan adalah berupa Pelatihan Motivasi Kewirausahaan dan Keterampilan Manajerial Wirausaha Baru yang dilaksanakan di Kecamatan Lengkung Kota Bandung, sebelum pelatihan kami sebagai trainer berupaya menciptakan suasana yang akrab dengan melibatkan seluruh peserta pelatihan agar tercipta dinamika kelompok yang akrab. Suasana pelatihan yang dinamis tidak akan membosankan tentunya akan

berpengaruh positif pada proses pembelajaran dalam pelatihan khususnya pelatihan yang diikuti peserta yang telah dewasa.

Setelah tercipta suasana kelas yang kondusif, kemudian dilakukan pelatihan motivasi agar para peserta memiliki motivasi untuk berprestasi, khususnya motivasi menjadi pengusaha yang berprestasi, berdaya saing, memiliki keunggulan dan bermental bisnis. Materi yang diberikan lebih menekankan pada motivasi dalam membangun sikap wirausaha dimana para peserta dapat mengenali tujuan dalam menjalankan usahanya, inovasi tiada henti, belajar untuk berubah dan tumbuh, dapat mengembangkan sumber daya yang terlibat dalam usaha, membangun sistem dalam usaha, membangun jaringan usaha, dan tidak lupa untuk bersyukur terhadap upaya yang telah dilakukan. Selain memberikan materi, juga memberikan paparan berupa kisah kisah wirausaha sukses.

Keterampilan manajerial merupakan keterampilan yang sangat diperlukan untuk usaha, khususnya pada usaha kecil dan menengah, karena dengan keterampilan manajerial mereka dapat mengelola kegiatan usahanya dari aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek produksi dan aspek keuangan. Dalam materi pelatihan manajerial diberikan wawasan mengenai pentingnya 4 (empat) aspek dalam fungsi manajemen yaitu:

- a. Aspek Manajemen Pemasaran: pada aspek manajemen pemasaran, wawasan yang diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan segmenting, targeting, dan positioning. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar. Selain strategi pasar, juga perlu nya taktik pemasaran berupa bauran pemasaran agar para peserta dapat menciptakan, dan juga memasarkan produknya yang diminati konsumen.
- b. Aspek Manajemen Produksi. Pada aspek manajemen produksi diberikan pengetahuan mengenai pentingnya kualitas produk, karena pada hakekatnya kegiatan produksi yang berkualitas bukan hanya pada kegiatan pabrikasi saja, tapi juga terdapat pada usaha kecil.
- c. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia. Pada aspek manajemen sumber daya manusia diberikan pengetahuan mengenai pentingnya menggali potensi diri, sikap dan perilaku dalam wirausaha.
- d. Aspek Manajemen Keuangan. Pada aspek manajemen keuangan, para peserta diberikan pengetahuan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan dengan memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, karena 90% peserta pelatihan masih mencampuradukan keuangan pribadi dan usaha. Dalam aspek keuangan juga diberikan pengetahuan mengenai sumber pendanaan, cash flow dan analisis kebutuhan biaya usaha

#### **4. KESIMPULAN**

Dari pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa selama proses pelatihan berlangsung mendapatkan respon yang positif dari peserta pelatihan, dimana mereka sangat antusias dalam pembelajaran. Para pelaku usaha mendapatkan pandangan baru mengenai pentingnya motivasi wirausaha dan keterampilan manajerial.

Pelatihan ini diharapkan dapat membantu peserta agar kegiatan usaha dapat terus berlanjut (sustainability).

#### **5. DAFTAR PUSTAKA**

- Data Dinas KUMKM Kota Bandung, 2017
- <http://ekonomi.kompas.com>, diunduh pada tanggal 26 januari 2018
- Hendro. (2010). Dasar Dasar Kewirausahaan: Panduan Mahasiswa

untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis. Jakarta: Erlangga.

Muzinu, M. (2010). Pengaruh faktor-faktor eksternal dan internal terhadap kinerja usaha mikro dan kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan 12 (1)*, pp. 33-41.

Profil Kecamatan Lengkong

RPJMD Kota Bandung 2014 – 2018

Tambunan, T.T.H. (2008). “Perkembangan UMKM di Indonesia: Apakah Mereka Digerakkan oleh Jiwa Kewirausahaan?”, Center for Industry, SME and Business Competition Studies, USAKTI, Jakarta.