



PENGEMBANGAN DAYA SAING USAHA KECIL UNGGULAN KOTA BANDUNG

Yanti Susila Tresnawati^a, Trias Pyrenia Iskandar^b, Dindin Abdurohim^c, Toto Ramadhan^d

^{a,b} Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, ^{cd} Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Teknik Manajemen Industri Fakultas Teknik

Universitas Pasundan

e-mail : yantisusila61@gmail.ac.id

Naskah diterima; November 2019; revisi November 2019;
Disetujui; Desember 2019; publikasi online Desember 2019.

Abstrak

Sentra Industri rajut Binong Jati, yang sekarang leubih dikenal Kampoeng Radjoet merupakan salah satu produk Unggulan Kota Bandung. Hal ini ditunjukkan : 1) Hasil Penelitian Ina Primiana dkk, Surat Keputusan Wali Kota Bandung dan Surat Keterangan Lurah Setempat. Kawasan kampoeng rajoet memiliki : jumlah unit usaha 293 Pengrajin, nilai investasi 31.366 Milyar, kapasitas produksi per/tahun 984.426 Lusin dan menyediakan lapangan kerja bagi 2.143 Orang Tenaga Kerja, Pasar sasaran regional dan nasional beberapa usaha kecil sudah masuk pasar Internasional. Salah satunya Usaha Kecil Rajut milik Eka Rahmat Jaya yang merupakan Mitra PPPUD yang berada wilayah Binong Jati, Kecamatan, Batununggal Kota Bandung yang memiliki potensi untuk dikembangkan, akan tetapi masih dihadapkan pada permasalahan utama, yaitu belum memiliki Daya Saing Usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mulai dilaksanakan pada bulan Maret – September 2019. Permasalahan prioritas yang dihadapi Mitra untuk dicarikan solusinya : 1) Permasalahan belum memiliki mesin rajut Berbasis Komputerize, keterbatasan bahan baku.. 2) Permasalahan pemasaran, 3) Permasalahan Manajemen & SDM. 4) Permasalahan keterbatasan Kelengkapan usaha dan media promosi terbatas, 5) Keterbatasan mengikuti Pameran (Expo) dan kelengkapannya. Kondisi ini menyebabkan usaha mitra sasaran tidak memiliki daya saing. Metode pendekatan yang digunakan, yaitu ; Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimtek), Pendampingan, Fasilitasi usaha. Hasil dari kegiatan : Mitra memiliki kapasitas akan mesin Cixing dan Kapasitas bahan baku, Peningkatan Kapasitas Pemasaran / informasi Pasar / konsumen Potensial : Segmen, Target dan Positioning (STP), Peningkatan Kapasitas Manajemen Usaha : Visi, Misi dan Tujuan Usaha dan SDM / Tenaga Kerja meningkatnya motivasi dan daya kreativitas, Meningkatnya Kapasitas Kelengkapan usaha dan Media Promosi: Branding Produk, Akses Internet, Neon box, serta dapat mengikuti Pameran (Expo) dan memiliki kelengkapan (Packaging / Tas Paperbag, Banner, name Card, Brosur, Katalog, Faktur, Manekin dan Gantungan baju / hanger). Yang utama dari program ini sesuai tujuannya Mitra sudah memiliki kemampuan berdaya Saing dalam menjalankan usahanya.

Kata Kunci : Daya Saing, Usaha Kecil Unggulan, Bandung.

Abstract

Binong Jati Knitting Industry Center, which is now better known as Kampoeng Radjoet, is one of Bandung's flagship products. This is shown: 1) Research results of Ina Primiana et al, Bandung Mayor Decree and Certificate of Local Lurah. Kampoeng Rajoet area has: 293 craftsmen, investment value 31,366 billion, production capacity per year 984,426 Lusin and provides employment for 2,143

laborers, regional and national target markets, several small businesses have entered the international market. One of them is Small Business Rajut owned by Eka Rahmat Jaya which is a PPPUD Partner located in the Binong Jati region, District, Batununggal, Bandung City which has the potential to be developed, but is still faced with the main problem, which is not yet having Business Competitiveness. Community service activities began to be carried out in March - September 2019. Priority problems faced by Partners to find a solution: 1) Problems do not have a Computerized Knitting Machine, limited raw materials ... 2) Marketing problems, 3) Management & HR Problems. 4) Problems with limited completeness of business and limited promotional media, 5) Limitations in participating in exhibitions and their completeness. This condition causes the target business partners do not have competitiveness. The approach method used, namely; Training, Technical Guidance (Bimtek), Assistance, Business facilitation. Outcomes of activities: Partners have capacity for Cixing machines and Raw material capacity, Increased Marketing Capacity / Market / consumer potential information: Segments, Targets and Positioning (STP), Business Management Capacity Building: Business Vision, Mission and Objectives and HR / Workforce increased motivation and creativity, Increased Capacity Completeness of business and Media Promotion: Product Branding, Internet Access, Neon Boxes, and can take part in Exhibitions (Expo) and have completeness (Paperbag Packaging / Bags, Banners, name cards, Brochures, Catalogs, Invoices, Mannequins and clothes hangers / hanger). The main thing of this program is that in accordance with its objectives, the Partners already have the ability to compete in running their businesses.

Keywords: *Small Business Development, Competitiveness. Bandung.*

A. PENDAHULUAN

Usaha Kecil dalam perspektif ekonomi memainkan peranan yang sangat vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di negara sedang berkembang, dan negara maju. World Bank (2005) menyatakan bahwa, usaha kecil merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dan pembangunan ekonomi yang amat vital dalam menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. Setidaknya terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini, untuk memandang penting keberadaan usaha kecil (Berry, 2001: 363), yaitu: Pertama, karena kinerja usaha kecil cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, usaha kecil sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga, karena sering di yakini bahwa usaha kecil memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Dilihat perkembangan pada tahun 2012 ke tahun 2013 (sumber : Website Data Informasi Kementrian KUKM, 2014). Menunjukkan bahwa perkembangan kontribusi UMKM dari tahun 2012 ke tahun

2013 mengalami perkembangan pada semua indikator. Bila dilihat data tahun 2013 menunjukkan perkembangan dari indikator unit usaha mencapai 57.895.721 unit (99,99%), pelaku usaha di kuasai oleh usaha mikro, kecil dan menengah, di lihat dari indikator tenaga kerja atau penyerapan tenaga kerja UMKM mencapai 114.144.082 orang (96,99%), sumbangan terhadap PDB mencapai 5.440 triliun (60,34%), sumbangan terhadap ekspor mencapai 182 triliun (15,86%) dan kontribusi terhadap perekonomian nasional melalui nilai investasi yang mencapai 1.655. triliun (63,42%).

Melihat uraian dari kontribusi UMKM diatas begitu besar peranan yang diberikan terhadap pembangunan ekonomi Indonesia Dalam rangka upaya pembangunan ekonomi daerah, inventarisasi potensi wilayah/daerah, mutlak diperlukan agar dapat ditetapkan kebijakan pola pengembangan baik secara sektoral maupun secara multisektoral. Salah satu langkah inventarisasi / identifikasi potensi ekonomi daerah adalah dengan mengidentifikasi produk - produk potensial, andalan dan unggulan daerah pada tiap-tiap sub sektor.

Undang – Undang Republik Indonesia, Nomor 20 Tahun 2008 : Bahwa Usaha Kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Meskipun usaha kecil telah menunjukkan perannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala baik yang bersifat internal maupun eksternal, Jafar (2004:41-43) menjelaskan, bahwa permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro kecil di Indonesia secara umum meliputi permasalahan, antara lain : 1. Masalah Internal (a. Kurangnya Permodalan, b. Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas, c. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar).2. Masalah Eksternal (a. Iklim Usaha yang Belum Sepenuhnya Kondusif (b. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha, c. Implikasi Otonomi Daerah, d. Implikasi Perdagangan Bebas, e. Sifat Produk dengan Lifetime Pendek dan f. Terbatasnya Akses Pasar).

Sebuah produk dikatakan unggul jika memiliki daya saing sehingga mampu untuk menangkalkan produk pesaing di pasar domestik dan / atau menembus pasar ekspor (Sudarsono, 2001). Peranan produk unggulan sangat krusial karena merupakan produk yang mampu memberi kontribusi terbesar terhadap perolehan penerimaan daerah, terutama jika dilihat kontribusinya terhadap PAD - PDRB. (Darmawansyah, 2003).

Usaha Kecil Rajut merupakan Komoditas usaha unggulan Kota Bandung, Komoditas unggulan adalah komoditas yang memiliki keunggulan kompetitif, karena telah memenangkan persaingan dengan produk sejenis di daerah lain. Kriteria produk unggul, adalah komoditi yang memenuhi persyaratan kecukupan sumberdaya lokal, keterkaitan komoditas,

posisi bersaing dan potensi bersaing. (Unkris Satya Wacana Salatiga)

Mitra program dalam program PPPUD ini adalah Usaha Kecil yaitu Eka Rahmat Widjaya yang berlokasi di RW. 05 Kelurahan Binong Jati, Kecamatan: Batununggal Kota Bandung. Yang memulai usaha sejak tahun 2011san, yang bergerak dalam industri rajutan yang Menghasilkan produk Sweter, Syal, Kupluk, Pakaian Wanita dan lain – lain.

Alasan tim usaha Kecil ini dijadikan Mitra Kegiatan, karena merupakan salah satu objek yang pernah diteliti oleh Tim pengusul, Pertama: (Yanti Susila, 2014), Pengembangan Kompetensi Pemasaran Produk Rajut Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Pada UKM Rajut Binong Jati Di Kota Bandung. Kedua : Strategi Pengembangan Produk Unggulan berbasis One Village One Produk (OVOP) di Sentra Industri Kota Bandung, (Dindin Abdurohim BS, 2008).

Produk Rajutan merupakan salah satu produk Unggulan dari 10 produk Unggulan Kota Bandung lainnya, hal ini didukung oleh data sebagai berikut : 1) Hasil Penelitian Ina Primianadkk(<http://repository.unpad.ac.id/23330/1/abstrak-laporan-penelitian-Pemetaan-Kegiatan-Ekono-mi-Kota-Bandung.pdf>) 2) Berdasarkan Surat Keputusan Walikota Bandung Nomor 530/Kep.295-DISKUMK. PERINDAG/2009,dan Ke 3) Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan Setempat, Reg.No.187/KT/SKU/BNG/ VIII/2018.

Dari hasil diskusi secara mendalam yang kami lakukan dengan mitra sasaran, diketahui bahwa kedua mitra ini memiliki daya saing Usaha yang rendah. Selain itu permasalahan sering muncul sebagaimana halnya usaha kecil umumnya berkaitan dengan masalah internal dan maslaah eksternal, Berikut ini adalah hasil identifikasi terhadap permasalahan yang dihadapi dan harus dipecahkan dilihat dari berbagai sudut pandang yang relevan :

1. Kapasitas Mesin produksi Rajut berbasis computerise belum dimiliki, dan Keterbatasan Bahan Baku
2. Keterbatasan Pemasaran, terkait : informasi Pasar / Calon konsumen Potensial
3. Permasalahan Keterbatasan Manajemen & SDM
4. Motivasi kerja Rendah, dan Daya Kreativitas Rendah.
5. Permasalahan Keterbatasan kelengkapan usaha dan Media Promosi

Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka tim dengan mitra memutuskan (justifikasi) dengan pertimbangan masalah yang harus segera dicarikan solusi karena menghambat stabilitas usaha dan pertimbangan kesiapan Tim, maka Tujuan dari pelaksanaan program ini, sebagai berikut:

1. Meningkatkan Kapasitas Mesin produksi Rajut berbasis computerise, dan Bahan Baku
2. Meningkatkan Pemasaran, terkait: informasi Pasar / Calon konsumen Potensial
3. Meningkatkan Kemampuan Manajemen & SDM
4. Meningkatkan Motivasi kerja dan Daya Kreativitas Tenaga Kerja.
5. Meningkatkan Keterbatasan kelengkapan usaha dan Media Promosi.

Pencapaian tujuan dari program tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat berupa Berkembangnya Daya Saing usaha Kecil mitra sebagai Usaha Unggulan Kota Bandung .

B. METODE

Solusi yang ditawarkan :

Adapun Solusi yang ditawarkan dan dilaksanakan untuk menyelesaikan permasalahan Mitra secara sebagai berikut :

1. Meningkatkan Kapasitas Mesin produksi Rajut berbasis computerise, dan Bahan Baku
2. Meningkatkan Pemasaran, terkait: informasi Pasar / Calon konsumen Potensial
3. Meningkatkan Kemampuan Manajemen & SDM
4. Meningkatkan Motivasi kerja dan Daya Kreativitas Tenaga Kerja.
5. Meningkatkan kelengkapan usaha dan Media Promosi.

Metode Pendekatan

a. Metode Pelatihan

Metode pelatihan, ditujukan untuk mentransfer Ilmu pengetahuan dan teknologi (Ipteks) dalam mengatasi permasalahan melalui peningkatan wawasan, pemahaman bagi mitra. Yang mana pelaksanaan pelatihan direncanakan dilaksanakan dalam satu ruangan di kampus Unpas. Adapun metode pendekatan ini ditetapkan oleh tim untuk mengatasi permasalahan, dan solusi mencapai target luaran yang telah ditetapkan yaitu: 1) Peningkatan Kapasitas Pemasaran / informasi Pasar / Calon konsumen Potensial : Segmen, Target dan Positioning (STP) dengan target luaran : a) Mitra memiliki Pengetahuan informasi pasar dan calon konsumen potensial, b) Mitra memiliki pengetahuan & keterampilan / Skill dalam menentukan Segmen pasar, Target pasar & positioning produk dan usahanya. c) Daya saing usaha semakin meningkat dan lebih cepat berkembang. 2) Peningkatan Kapasitas Manajemen Usaha dan Tenaga Kerja / SDM dengan target luaran: a) Mitra, Memiliki pengetahuan, keterampilan dan mampu membuat dan memiliki : Visi, Misi dan Tujuan Usaha/ mampu membuat perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan dan menjalankan Fungsi managerial b) Tenaga kerja / SDM pada mitra memiliki motivasi tinggi dan Daya kreativitas.

b. Metode Bimbingan Teknis dan Pendampingan

Metode Pendekatan ini, ditujukan untuk mentransfer ipteks, agar mitra mampu mempraktekan hasil dari pendekatan pelatihan dengan Bimbin -gan Teknis dan Pendampingan dari pakarnya (tim), dimana metode pendekatan ini di laksanakan langsung di lapangan(tempat Mitra). Pakar/Tim bertindak secara aplikatif untuk mengarahkan, membimbing proses dan tahapan, memberi contoh, kepada Mitra dalam mengatasi permasalahan dan mencapai target dan luaran dari Peningkatan Kapasitas Pemasaran /informasi Pasar / Calon konsumen Potensial, Peningkatan Kapasitas Mjn Usaha dan Tenaga Kerja / SDM (keterampilam dan mampu membuat dan memiliki : Visi, Misi dan Tujuan Usaha/ mampu membuat perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan dan menjalankan Fungsi mangerial Perusahaan. Dan Tenaga kerja / SDM peningkatan motivasi dan Daya kreativitas).

c. Metode Pendekatan Fasilitasi dan Media

Metode pendekatan ini, ditujukan untuk mempermudah, meringankan, memperlancar, menghubungkan, mem-buatkan (mendesain), mendapatkan, dan memiliki sesuatu yang dibutuhkan oleh mitra. Pendekatan Fasilitasi bagi mitra ini digunakan dalam mengatasi permasalahan dan mencapai target dan luaran sebagai berikut :

1. Fasilitasi Peningkatan kapasitas Produksi : Mesin rajut berbasis computerise, dan Kapasitas Bahan Baku(Benang Wol Akrilik, Benang Caton, Benang PE)
2. Fasilitasi Peningkatan Kapasitas Kelengkapan Usaha dan Media Promosi : Branding Produk(Tag/lebel Produk, HangTag), media online/konten dan Akses Internet, Neon box/Plang Nama Usaha, dapat mengikuti Pameran (Expo) dan memiliki kelengkapan (Packaging/Tas Paperbag, Banner, Kartu nama, Brosur, Katalog, Faktur, manekin / patung untuk mendisplay busana/ dan Gantungan baju/hanger

Prosedur Kerja

a. Menyusun Rencana Operasional Kegiatan

Dalam tahap ini tim, menyusun rencana mulai dari rencana rapat koordinasi tim, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah pelatih, pembimbing dan pendamping, penyusunan modul, Jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan, pembimbing dan pendamping, pelaksanaan monitoring dan evaluasi, serta rencana penyusun laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada Jurnal Nasional/Media Massa.

b. Melakukan Rapat Koordinasi Tim Pelaksana

Dalam tahap ini tim melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, sampai pada penyusunan laporan dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

c. Menyusun Jadwal Kegiatan Program PPPUD;

Menyusun Jadwal Kegiatan Program PPPUD yang selama 8 (delapan) bulan dengan pertimbangan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan program (Pelatih, Pembimbing (bimbimngan teknis) dan Pendamping, Fasilitasi dan Mediasi, monev, dan penyusunan laporan kegiatan serta penulisan artikel ilmiah Jurnal Ber ISSN

d. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan/Bimtek/ Pendampingan, Fasilitasi dan Mediasi.

Tahap Kegiatan pelatihan dilaksanakan di kampus. Sedangkan kegiatan Bimbingan Teknis (Bimtek), pendampingan, dan Fasilitasi dilaksanakan di lokasi usaha kedua mitra.

e. Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi

Pelaksanaan Monitoring merupakan kegiatan yang di laksanakan oleh tim pelaksana kegiatan dalam mengamati dan

memonitor pelaksanaan baik Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimtek), Pendamping yang di jalankan atau di laksanakan. Sedangkan **Pelaksanaan evaluasi** merupakan kegiatan penilaian yang dilaksanakan oleh tim pelaksana Mulai dari Persiapan sampai pasca program Pelatihan, Bimbingan Teknis, Pendamping, Fasilitasi dan Mediasi. kegiatan ini di tujukan untuk menilai hasil semua kegiatan program atau mengukur indikator keberhasilan, juga kelemahan yang mungkin ada dengan mencari faktor-faktor penyebabnya, dan juga sebagai bahan penyusunan laporan dan rekomendasi kegiatan **serta sebagai bahan Rencana Tindakan keberlan jutan program Menjadi UKM Binaan Tim Pemberdayaan Unpas.**

Pelaksanaan Program dilaksanakan mulai bulai Maret sampai bulan September 2019, mulai tahap persiapan sampai tahap evaluasi pelaksanaan, sedangkan tempat pelaksanaan di bagi dua untuk pelatihan dilaksanakan di kampus 1 Lengkong Besar dan pelaksanaan bimbingan teknis dan pendampingan di tempat mitra.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui Pengembangan Daya Saing Usaha Unggulan Kota Bandung” sampai pada bulan September 2018 dan program kegiatan yang telah dilaksanakan sampai saat ini sudah 100% yaitu: Mulai dari Koordinasi kepada mitra mengenai kegiatan pengabdian secara keseluruhan serta penggunaan metode pelatihan, pendampingan, bimbingan teknis dan fasilitasi. Dalam pelaksanaan program dilapangan Mitra ikut berpartisipasi dalam menentukan waktu, dan tempat pelaksanaan. Dalam pembahasan ini luaran pelaksanaan PPPUD sesuai tujuan yaitu Melalui : Meningkatkan Kapasitas Mesin produksi Rajut berbasis computerise, dan Bahan Baku, Meningkatkan Pemasaran,; informasi Pasar / konsumen Potensial, Meningkatkan Kemampuan Manajemen & SDM, Meningkatkan Motivasi kerja dan Daya

Kreativitas Tenaga Kerja. Dan Meningkatkan kelengkapan usaha dan Media Promosi.

Berikut adalah hasil dan luaran yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan PPPUD;

1. Meningkatnya kapasitas : Mesin rajut berbasis computerize “Cixing” & Kapasitas Bahan Baku, adapun hasil dan luaran sebagai berikut : Mitra Memiliki mesin Rajut berbasis computerize, Mitra Memiliki Kapasitas Bahan Baku sesuai kebutuhan yang meliputi : Benang Wol Akrilik, Benang Caton, Benang PE dll, Proses produksi pada Mitra menjadi efektif dan efisien dan terjamin, Omset dan Keuntungan Mitra meningkat 20%.
2. Meningkatnya Kapasitas Pemasaran / informasi Pasar/Calon konsumen Potensial, adapun hasil dan luaran sebagai berikut: Mitra memiliki Pengetahuan informasi pasar dan calon konsumen potensial, Mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan/Skill dalam menentukan Segmen pasar, Target pasar dan positioning produk dalam usahanya.
3. Meningkatnya Kapasitas Manajemen Usaha dan SDM, adapun hasil dan luaran sebagai berikut: Mitra, Memiliki pengetahuan, keterampilan dan mampu membuat dan memiliki: Visi, Misi dan Tujuan Usaha, Mitra mampu fungsi managerial : perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan, dan Tenaga kerja / SDM pada mitra memiliki motivasi tinggi dan Daya kreativitas.
4. Peningkatan Kapasitas Kelengkapan usaha dan Media Promosi,; adapun hasil dan luaran sebagai berikut: Mitra memiliki Branding Produk (Tag / lebel Produk, HangTag), Mitra Memiliki akses internet, Media Online serta Kontennya, Mitra memiliki Neon box/Plang Nama Usaha, Mitra dapat dikenal dan berpeluang penjualan meningkat., Mitra Memiliki Packaging (Tas Paperbag), Banner, name card, Brosur, Katalog,

Faktur, manekin (patung untuk mendisplay busana/ Rak dan Gantungan baju/hanger) dan Produk Mitra lebih dikenal, penjualan meningkat, dan performen usaha meningkat.

Hal penting dalam Pengembangan Daya saing Usaha Kecil melalui program ini adalah pentingnya pemahaman semua pelaku usaha mengenai proses dan tahapan dalam mengelola usaha, jenis usaha. Pembelajaran lain adalah pentingnya perubahan pola pikir dan perilaku khususnya pola pikir dan perilaku wirausaha. Tanpa perubahan ini, setiap program tidak akan berhasil. Pembelajaran selanjutnya adalah pengelola program harus senantiasa memiliki keluwesan atau fleksibel di dalam menjalankan program, mampu mendekati pemangku kepentingan dengan pendekatan kultural dan empati khususnya pada pelaku usaha kecil. Hasil program dalam bentuk hasil langsung atau keluaran (output), hasil tidak langsung (outcome) dan dampak sudah terasa bagi para penerima manfaat. Keberlangsungan program dapat terus dilaksanakan untuk meningkatkan Kontribusi Usaha Kecil kepada Berbagi Pihak.

D. SIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat melalui pengembangan Daya saing usaha kecil Unggulan Bandung pada mitra memberikan dampak positif bagi pelaksanaan program, terlihat sesuai tujuan Program yaitu: Meningkatkan Kapasitas Mesin produksi Rajut berbasis computerise, dan Bahan Baku, Meningkatkan Pemasaran, informasi Pasar/konsumen Potensial, Meningkatkan Kemampuan Manajemen & SDM, Meningkatkan Motivasi kerja dan Daya Kreativitas Tenaga Kerja. Dan Meningkatkan kelengkapan usaha dan Media Promosi.

Hal penting dalam Pengembangan Daya saing Usaha Kecil melalui program ini adalah pentingnya pemahaman semua pelaku usaha mengenai proses usaha. Pembelajaran lain adalah pentingnya

perubahan pola pikir dan perilaku khususnya pola pikir dan perilaku wirausaha. Tanpa perubahan ini, setiap program tidak akan berhasil. Pembelajaran selanjutnya adalah pengelola program harus senantiasa memiliki keluwesan atau fleksibel di dalam menjalankan program, mampu mendekati pemangku kepentingan dengan pendekatan kultural dan empati khususnya pada pelaku usaha kecil. Hasil program dalam bentuk hasil langsung atau keluaran (output), hasil tidak langsung (outcome) dan dampak sudah terasa bagi para penerima manfaat. Keberlangsungan program dapat terus dilaksanakan untuk meningkatkan Kontribusi Usaha Kecil kepada Berbagi Pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, Dindin, 2017. Disertasi : Pengembangan Usaha Kecil Studi Kasus pada Usaha kecil Konfeksi di Kota Bandung.
- Abdurohim, Dindin, 2008, Strategi Pengembangan Produk Unggulan berbasis One Vilage One Produk (OVOP) di Sentra Industri Kota Bandung, Penelitian kerjasama Unpas dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bandung.
- Berry, A. E. Rodriques, dan H. Sandeem, 2001. Small and Medium Enterprises Dynamics in Indonesia. Bulletin of Indonesian Economics Studies 37(3):363-384.
- Darmawansyah.2003.Pengembangan Komoditi Unggulan Sebagai Basis Ekonomi Daerah. Tesis S-2 Program Pasca Sarjana IPB. Bogor.
- Hafsah, Mohammad Jafar. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Menengah. Infokop No. 25 Tahun XX. [http://jurnal.smedca.com / index.php/infokop/article/view/60/57](http://jurnal.smedca.com/index.php/infokop/article/view/60/57).
- Sudarsono, 2001. Konsep Ekonomi: Uang dan Bank. Rineka Cipta: Jakarta.
- Yanti Susila, 2014, Pengembangan Kompetensi Pemasaran Produk Rajut

- Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Pada UKM Rajut Binong Jati Di Kota Bandung. Penelitian Hibah DRPM Kemenristek Dikti.
- Yanti Susila Tresnawati, Rudi Martiawan, Dindin Abdurohim*, 2018. Pengembangan Kapasitas Usaha Kecil Syal Kota Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol 8, No 2 (2018), <http://103.66.199.204/index.php/JPKM/article/view/278>.
- Yanti Susila & Dindin Abdurohim, 2018. SME's development indicators and organizational capability, Article in [*Human Systems Management*](#) 37(2): 249-253.
- Berbagai Sumber Website /Seputar UMKM Kota Bandung/ yang di Olah, 2015 – 20197. Searching, Maret-Mei 2019.
- Dinas Koperasi UKM dan Industri Perdagangan Kota Bandung, 2018
- DRPM. Kemenristek Dikti RI, 2018, Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Edisi XII. 2018.
- <http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/9021/F.%20BAB%202%20LANDASAN%20TEORI%20TESIS%20AKSELERASI%20BANTUL.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Ina Primiana dkk
(<http://repository.unpad.ac.id/23330/1/>
- [abstrak-laporan-penelitian-Pemetaan-Kegiatan-Ekonomi-Kota-Bandungpdf](#))
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014. Tentang Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah.
- RPJMD Kota Bandung 2014-2018.
- Surat Keputusan Walikota Bandung Nomor 530/ Kep.295-DISKUMK. PERINDAG/ 2009, dan Ke 3) Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan Setempat, Reg.No.187/KT/SKU/BNG/ VIII/2018.
- Surat Keputusan Menteri Keuangan (Menkeu) No.316/KMK.016/1994. SK tersebut mewajibkan
- Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk menyisihkan 1-5% laba perusahaan bagi Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK).
- Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan Setempat, Reg.No.187/KT/SKU/BNG/ VIII/2018.
- Undang – Undang, 2008. Undang – Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 Tanggal juli 2008 tentang Usaha Mikro, kecil, dan Menengah.
- World Bank.1980. The World Bank and Institutional Development: Experience and Directions for Future Work. Washington DC: World Bank Projects Advisory Staff'.