

## PENGUATAN KAPASITAS WIRAUSAHAWAN MIKRO MENGGUNAKAN METODE PENDAMPINGAN DI DESA MEKARGALIH, KECAMATAN JATINANGOR, KABUPATEN SUMEDANG

Rudi Saprudin Darwis, dan Moch. Zainuddin  
Universitas Padjadjaran  
E-mail: rudi.darwis@unpad.ac.id

**ABSTRAK.** Kelemahan yang masih banyak ditemui pada pelaku usaha-usaha UMKM adalah tidak dilakukannya pembukuan yang baik dan buruknya pengemasan.. Hal ini menjadi dasar perlunya dilakukan upaya intervensi untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Metode yang digunakan dalam upaya peningkatan kapasitas pelaku UMKM secara perorangan adalah metode pendampingan yang memungkinkan pelaku usaha terlibat secara penuh dengan tetap menjalankan usahanya. Pendampingan dilakukan bersama mahasiswa terhadap pelaku UMKM selama pelaksanaan KKN mahasiswa di Desa Mekargalih, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Pendampingan pembukuan dilakukan mahasiswa dengan cara melakukan praktik pembukuan bersama-sama sehingga masyarakat bisa terus mempelajari cara pembukuan yang baik. Demikian juga dengan pendampingan dalam peningkatan mutu kualitas kemasan abon cabe. Mahasiswa membantu pelaku UMKM dalam merancang kemasan yang akan digunakan pada produknya. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa proses pendampingan dapat secara efektif mendukung pengembangan usaha pelaku UMKM karena proses dapat dilakukan secara intensif dan bentuk perkembangannya dapat di implementasikan langsung.

**Kata kunci:** pengembangan kapasitas; UMKM; bantuan; pembukuan; pengemasan

**ABSTRACT.** Weaknesses that are still commonly found in MSME entrepreneurs are not doing good accounting and poor packaging. This is the basis for the need for intervention efforts to increase the capacity of MSME entrepreneurs. The method used to increase the capacity of MSME entrepreneurs individually is a mentoring method that enables business actors to be fully involved while continuing to run their business. Assistance was carried out with students of the SMEs during the student service learning program in Mekargalih Village, Jatinangor District, Sumedang Regency. Bookkeeping assistance is carried out by students by carrying out bookkeeping practices together so that the community can continue to learn good bookkeeping methods. Likewise, assistance in improving the quality of shredded chili packaging. Students help SMEs in designing packaging that will be used on their products. The results of the mentoring show that the mentoring process can effectively support the business development of MSME entrepreneurs because the process can be carried out intensively and the form of development can be implemented directly.

**Key words:** capacity building; MSME, assistance; bookkeeping; packaging

### PENDAHULUAN

Desa Mekargalih merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang yang secara sosial ekonomi dan sosial budaya sedang mengalami perubahan dari masyarakat agraris perdesaan ke bentuk masyarakat perkotaan. Lokasinya yang berada sekitar jalan nasional menuju wilayah selatan dan timur Pulau Jawa dan tidak jauh dari daerah industri manufaktur dan wilayah pendidikan Jatinangor membuat mobilitas masyarakat di Desa Mekargalih cukup tinggi. Banyaknya penduduk pendatang meningkatkan penyediaan berbagai pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat, sehingga merangsang untuk tumbuhnya berbagai aktivitas ekonomi.

Jumlah penduduk Desa Mekargalih tercatat sebanyak 7.495 jiwa (Profil Desa Mekargalih, 2019). Selain banyaknya masyarakat desa yang bekerja sebagai buruh pabrik, banyaknya juga masyarakat yang menjadi wirausahawan; terlebih lagi di pinggiran desa tersebut terdapat sebuah pasar yang cukup besar dan ramai. Tidak sedikit pula masyarakatnya yang

mendirikan *home industry* sebagai sumber ekonomi keluarga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti usaha kulit lumpia, kue basah, sambal kering, kerajinan lemari, kerajinan kursi, rangginang, dan lain-lain. Hal ini menunjukkan bahwa peluang usaha dan dorongan berwirausaha pada masyarakat di Desa Mekargalih cukup tinggi.

Namun selama ini peluang dan motivasi tersebut belum dikembangkan secara optimal menjadi usaha yang memberikan sumber pendapatan yang baik karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi usaha tersebut seperti sumber daya manusia yang kurang memadai, proses produksi yang belum sesuai dengan *Standar Operasional Prosedur (SOP)*, dan kemasan yang kurang untuk memikat daya tarik konsumen. Wirausaha Desa Mekargalih hingga saat ini hanya mampu menjual produk tersebut ke pasar-pasar tradisional yang berada di sekitar tempat tinggal masyarakat Desa Mekargalih, Kabupaten Bandung, Kota Bandung, Kabupaten Sumedang, dan Garut. Selain itu wirausaha tersebut belum pernah mengikuti pelatihan pembuatan makanan yang sesuai dengan *Standar Operasional Prosedur*

(SOP), pelatihan pembukuan, atau pelatihan dalam alternatif pemasaran.

Gambaran situasi tersebut menunjukkan masih perlunya penguatan kapasitas wirausahawan mikro pada berbagai aspek usahanya. Penguatan kapasitas yaitu penguatan kemampuan yang dimiliki oleh setiap individu (dalam masyarakat), kelembagaan, maupun sistem jejaring antar individu dan kelompok/ organisasi sosial, serta pihak lain diluar sistem sampai diaras global. Untuk kasus dalam artikel ini, penguatan kapasitas dilakukan terhadap salah seorang wirausaha yang ada di Desa Mekargalih yaitu Jimy (bukan nama sebenarnya). Jimy adalah salah seorang wirausaha mikro yang bergerak di bidang makanan. Jimy menjual sambal kering dan bumbu bakso sebagai hasil produksinya yang utama. Usaha penjualan sambel kering dan bumbu bakso merupakan satu-satunya kegiatan usaha yang dijalankan Jimy untuk memenuhi perekonomian keluarganya. Penguatan kapasitas yang dilakukan diharapkan dapat mengembangkan produk usaha tersebut untuk meningkatkan perekonomian, masyarakat. Selain itu diharapkan dengan adanya penguatan kapasitas wirausaha mikro ini dapat memberikan lapangan pekerjaan bagi orang lain sehingga tidak hanya memberdayakan dirinya sendiri tetapi memberdayakan juga orang lain.

Hasil observasi menunjukkan bahwa proses produksi yang dilakukan oleh Jimy belum sesuai dengan *Standar Operasional Prosedur (SOP)* penyelenggaraan produksi yang layak. Hal tersebut diakibatkan oleh rendahnya keterampilan dan pengetahuan tentang bagaimana memproduksi makanan dengan baik dan benar. Dalam proses produksi Jimy masih belum steril dan higienis dalam prosesnya karena dilakukan di tempat yang tertutup namun tidak ada ventilasi udara sehingga memungkinkan adanya debu-debu yang tercampur dalam pembuatan proses sambal kering tersebut. Selain itu, orang yang melakukan proses produksinya tidak menggunakan pakaian dan perlengkapan lain seperti masker dan sarung tangan agar proses produksi bisa terjamin kebersihannya. Jimy sendiri mengakui bahwa pada proses produksi dalam pembuatan sambal kering tersebut memang tidak memperhatikan kebersihannya karena beliau menganggap bahwa produk tersebut hanya akan dijual di pasar-pasar tradisional dan tidak memiliki pegawai melainkan keluarganya saja yang membantu proses produksi sehingga merasa tidak harus memperhatikan kebersihan secara berlebihan. Hal tersebut juga dikarenakan Jimy harus memproduksi dalam skala yang cukup besar setiap harinya yaitu sebanyak 1 kuintal hingga 20 ball per harinya.

Secara personal Jimy memiliki minat dan potensi yang sangat besar untuk mengembangkan

usahanya, terlebih lagi Jimy sudah memiliki pasar yang tetap yaitu di pasar-pasar tradisional di Garut dan sambal kering Jimy sudah menjadi salah satu sambal kering yang disukai oleh pasar. Kondisi pasar yang sudah baik ini merupakan potensi yang masih bisa dikembangkan dan bisa diperluas melalui peningkatan aspek-aspek produksi lainnya. Sambal kering Jimy masih memiliki kekurangan yaitu kemasan yang terkesan asal dikemas dan kebersihan yang kurang diterapkan oleh Jimy sehingga kurang menarik untuk memikat para konsumen. Kekurangan lainnya yaitu Jimy sendiri tidak memiliki pembukuan dalam proses usahanya. Padahal pembukuan merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha karena berfungsi untuk mengetahui setiap transaksi yang dilakukan di dalam usaha sehingga dapat mengetahui perkembangan dari usaha tersebut. Dari pembukuan tersebut diharapkan dapat memberi gambaran kepada pada wirausaha bagaimana bisnis dapat dijalankan dalam usaha tersebut apakah dapat memperoleh laba atau justru hanya membawa kerugian.

Penguatan kapasitas wirausaha mikro ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada wirausaha khususnya Jimy yang memproduksi sambal kering agar bisa memproduksi lebih efektif dan efisien. Selain itu, penguatan kapasitas ini diharapkan dapat membantu usaha tersebut agar bisa menjual produk olahannya ke pasar yang baru dengan metode yang berbeda. Hal ini juga bertujuan untuk mengembangkan usaha tersebut dengan mengetahui potensi serta masalah yang ada sehingga dapat memecahkan masalah dengan solusi terbaik dan Jimy diharapkan bisa membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat Desa Mekargalih dimana tercatat sebesar 25% (Profil Desa Mekargalih, 2019) masyarakatnya yang pengangguran. Kegiatan ini juga diharapkan dapat berkelanjutan sehingga Jimy bisa lebih mandiri dalam menjalankan usahanya setelah diberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai wirausaha.

## METODE

Metode yang digunakan untuk memberikan penguatan kapasitas wirausahawan adalah metode pendampingan secara langsung terhadap sasaran intervensi. Metode ini memungkinkan pendamping untuk memantau secara langsung aktivitas bersama sasaran intervensi dan mengikuti perkembangannya. Sasaran yang diintervensi adalah Jimy, seorang wirausaha yang sudah 10 (sepuluh) tahun bergerak di bidang makanan dengan memproduksi sambal kering. Kapasitas produksi sambel kering Jimy cukup besar dengan pasar yang juga besar sampai ke

daerah Kabupaten Garut dan cukup potensial untuk terus dikembangkan.

Pada pendampingan ini, materi penguatan yang diberikan memperhatikan aspek yang dinilai penting berdasarkan hasil asesment pada kegiatan KKN mahasiswa, yaitu aspek pembukuan dan pengemasan. Untuk aspek pembukuan, yang dilakukan antara lain memberikan pemahaman mengenai pembukuan bagi pengusaha khususnya pada wirausaha. Adapun untuk aspek pengemasan, diberikan penguatan dalam hal penyajian berupa desain logo serta kemasan baru untuk produk sambal kering Jimy. Hal ini dilakukan agar Jimy selaku sasaran kegiatan lebih mudah dalam memahami dan melakukan upaya perubahan untuk pengembangan usahanya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Kondisi UMKM di Desa Mekargalih

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Mekargalih tersebar di beberapa RW namun tidak di semua RW UMKM itu berada. Sebagian besar jenis usaha yang digeluti oleh para pelaku usaha di Desa Mekargalih adalah usaha makanan (Tabel 1). Hanya 2 (dua) orang pelaku usaha yang jenis usahanya bukan usaha makanan, yaitu berupa usaha kerajinan kursi dan kerajinan lemari.

**Tabel 1. Jenis Usaha Para Pelaku UMKM Berdasarkan Lokasi RW dan Kontinuitasnya**

No	Jenis Usaha	RW	Kontinuitas
1	Kulit lumpia	01	Ya
2	Peyek	01	Ya
3	Kue basah	01	Ya
4	Cathering	04	Ya
5	Kerajinan kursi	05	Ya
6	Rangginang	07	Tidak
7	Kerajinan lemari ( <i>finishing</i> )	07	Ya
8	Surabi	09	Ya
9	Yoghurt	13	Ya
10	Sambal kering	13	Ya
11	Sambal basah	13	Ya

Sumber: Hasil Penelitian (diolah), 2019

Jenis-jenis usaha tersebut termasuk ke dalam kategori UMKM sesuai dengan pengertian UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yaitu:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif

yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.

Mayoritas UMKM tersebut sudah berdiri cukup lama dan mereka sudah memiliki pasar tetap untuk memasarkan produk yang mereka jual tersebut. Bagi UMKM yang memproduksi makanan kekurangan dari produk tersebut ialah belum memiliki logo sendiri dan kemasan yang kurang menarik karena mayoritas menjual di pasar-pasar tradisional sehingga para pengusaha ini tidak begitu memperhatikan kemasan yang mereka gunakan untuk produk yang akan mereka jual. Selain itu, para pengusaha ini tidak ingin mengeluarkan *budget* yang besar hanya untuk kemasan saja. Mereka belum menyadari sepenuhnya bahwa kemasan yang baik dan menarik dapat meningkatkan permintaan konsumen sehingga jumlah produksinya pun akan dapat meningkat.

### B. Pengembangan Kapasitas UMKM Melalui Pendampingan

Jimy, salah seorang pelaku UMKM pada bidang makanan yang memproduksi sambal kering merupakan pelaku UMKM yang menyatakan siap untuk diberikan pendampingan. Sebagaimana halnya para pelaku UMKM lainnya, Jimy pun memiliki kelemahan dalam pengelolaan usahanya, yaitu dalam pengelolaan keuangan dan kemasan produk yang masih sangat sederhana dan terkesan asal. Karena itu, pelaku UMKM seperti Jimy perlu mendapatkan *capacity building* supaya dapat mengembangkan usahanya.

Secara umum konsep *capacity building* dapat dimaknai sebagai proses membangun kapasitas individu, kelompok atau organisasi. *Capacity building* dapat juga diartikan sebagai upaya memperkuat kapasitas individu, kelompok atau organisasi yang dicerminkan melalui pengembangan kemampuan, keterampilan, potensi dan bakat serta penguasaan kompetensi-kompetensi sehingga individu, kelompok

atau organisasi dapat bertahan dan mampu mengatasi tantangan perubahan yang terjadi secara cepat dan tak terduga.

Makna dari pengembangan adalah suatu tindakan proses hasil atau pernyataan ke arah yang lebih baik. Yang dimaksud dengan “ke arah yang lebih baik” adalah adanya kemajuan, peningkatan, pembinaan, dan pertumbuhan. Menurut Bennis, inti dari pengembangan adalah respon terhadap realitas, pengembangan dilakukan untuk mengubah keyakinan sikap, nilai dan struktur, pengembangan itu ke arah yang lebih baik, pengembangan itu adaptif dan fleksibel karena harus sesuai dengan probabilitas zaman.

Istilah kapasitas dapat diartikan sebagai kemampuan manusia, kemampuan institusi dan kemampuan sistemnya. Jadi pengembangan kapasitas (*capacity building*) adalah suatu proses atau usaha untuk dapat meningkatkan kemampuan atau mengembangkan diri pada diri seseorang, suatu organisasi atau suatu sistem untuk mencapai tujuan yang dicita-citakan sejak awal. Sebagian ilmuwan juga mengatakan bahwa *capacity building* sebagai suatu proses untuk melakukan sesuatu, atau serangkaian gerakan, perubahan *multi level* di dalam individu, kelompok-kelompok, organisasi-organisasi, dan sistem-sistem dalam individu, kelompok-kelompok, organisasi-organisasi, dan sistem-sistem dalam rangka untuk memperkuat kemampuan penyesuaian individu dan organisasi sehingga dapat tanggap terhadap perubahan lingkungan yang ada.

Untuk penguatan kapasitas pelaku UMKM secara individual, peneliti bersama dengan tim melakukannya dengan menggunakan cara pendampingan. Secara individual, Jimmy diberikan pendampingan dalam melakukan upaya meningkatkan kualitas maupun kuantitas produksinya. Metode pendampingan memberikan keleluasaan kepada subyek maupun pendamping untuk melakukan kegiatan bersama secara fleksibel namun terstruktur, sehingga arah perubahan yang diharapkan tetap terkendali.

Istilah pendampingan berasal dari kata kerja “mendampingi” yaitu suatu kegiatan menolong yang karena sesuatu sebab butuh didampingi. Pendampingan adalah suatu strategi (cara untuk mencapai tujuan) dimana hubungan antar pendamping dengan yang didampingi adalah hubungan dialogis (saling mengisi) diantara dua subjek, diawali dengan memahami realitas masyarakat dan memperbaharui kualitas realitas ke arah yang lebih baik. Menurut Departemen Pertanian (2004), pendampingan adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping yang berperan sebagai fasilitator, komunikator, dan dinamisator. Pendampingan pada umumnya merupakan upaya

untuk mengembangkan masyarakat di berbagai potensi oleh masing-masing masyarakat untuk merujuk kehidupan yang lebih baik dan layak. Selain itu pendampingan berarti bantuan dari pihak lain yang sukarela mendampingi seseorang ataupun kelompok untuk memenuhi kebutuhan dan pemecahan masalah dari masing-masing individu maupun kelompok. Tujuan pendampingan adalah pemberdayaan dan penguatan (*empowering*).

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pendampingan pada hakekatnya merupakan kegiatan membantu, mengarahkan, dan mendukung bagi individu atau kelompok masyarakat dalam merumuskan masalah, merencanakan, melaksanakan dan melestarikan program pendampingan yang diperlukan agar potensi yang terdapat pada masyarakat bisa dikembangkan secara optimal. Dengan metode ini, Jimmy diharapkan dapat diupayakan peningkatan kapasitasnya secara optimal agar dapat melakukan perubahan dalam produksinya secara efektif.

### C. Proses dan Hasil Pendampingan

Metode pendampingan yang dilakukan secara langsung terhadap sasaran yang diintervensi yaitu sebagai berikut:

#### 1. Pendampingan Pembukuan

Salah satu masalah yang menghambat perkembangan suatu usaha adalah ketidaktahuan pemilik usaha tentang pembukuan atau mengatur keuangan usahanya. Masalah ini juga dialami oleh pemilik usaha Harum Wangi Sambal Tumbuk. Sejak awal merintis usaha hingga saat ini pemilik tidak memiliki laporan keuangan untuk usahanya. Bahkan, pencatatan sederhana seperti pengeluaran biaya untuk bahan baku pun tidak tercatat. Satu-satunya pencatatan yang dilakukan adalah mencatat pelanggan yang memiliki utang dagang. Selama ini pemilik usaha mengalokasikan pendapatan penjualannya untuk pengeluaran keluarga dan modal lagi untuk produksi selanjutnya.

Maka pemilik usaha memerlukan bimbingan untuk membuat pembukuan. Pembukuan yang diberikan berbentuk sangat sederhana dengan pemisahan keuangan usaha dan keuangan pribadi agar mudah dimengerti oleh Pak Jimmy. Penjelasan dimulai dari keuangan usaha pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha yang terjadi setiap harinya, lalu akan didapat keuntungan per hari. Setelah pencatatan per hari ada bagian pencatatan per bulan. Caranya hanya dengan menjumlahkan pencatatan harian menjadi bulanan. Bagian selanjutnya adalah pencatatan piutang dagang, utang dagang, dan pembelian alat.

Terakhir ada keuangan pribadi, sama seperti pembukuan sebelumnya, pembukuan dimulai dari pencatatan harian selanjutnya dijumlahkan menjadi bulanan. Lalu ada juga pencatatan tabungan. Bedanya, pembukuan keuangan pribadi hanya mencatat pengeluarannya saja karena pemasukan pak Juned hanya dari penjualan usahanya dan peminjaman utang ke bank. Hal tersebut sudah dicatat di pembukuan keuangan usaha.

Tujuan pendampingan pembukuan ini adalah untuk membantu Jimy mengetahui dengan jelas berapa pengeluaran, pemasukan, dan keuntungan harian dan bulannya, kemana saja uang pendapatannya dialokasikan, dan dapat memisahkan keuangan usaha dan pribadinya agar pak Juned dapat mengalokasikan pemasukannya ke banyak hal seperti menabung atau berinvestasi untuk masa depan keluarganya. Pembukuan merupakan hal dasar yang harus dilakukan pemilik usaha untuk pemanfaatan modal dan sumber daya secara maksimal dan teratur.

## 2. Pendampingan Kemasan

Selain mengenai pembukuan, aspek lain yang perlu diberikan pendampingan kepada Jimy untuk mengembangkan usahanya adalah mengenai tampilan kemasan. Yang menjadi perhatian utama dari kegiatan pendampingan adalah memiliki dampak yang baik terhadap proses produksi. Cakupan kegiatan dalam pendampingan kemasan adalah sebagaimana digambarkan dalam Tabel 2.

Pengembangan kemasan produk merupakan salah satu *treatment* yang dilakukan untuk menunjang perkembangan usaha yang dilakukan. Pengembangan kemasan meliputi pembuatan kemasan baru dalam bentuk botol dengan dua volume berbeda serta penambahan stiker dan logo baru sebagai identitas produk dan penambah nilai jual produk. Kemasan yang dikembangkan ini bertujuan untuk meningkatkan nilai jual produk serta memperluas target pasar produk cabai kering di Desa Mekargalih.

Kemasan botol yang merupakan pengembangan dari kemasan awal yang berbentuk plastik memiliki keunggulan seperti lebih kuat, lebih fleksibel dan mudah digunakan, kemasan botol yang digunakan juga lebih berkualitas sehingga aman digunakan dan tampilan kemasan botol lebih menarik dibandingkan dengan kemasan plastik. Botol yang digunakan merupakan botol plastik bening berukuran kecil dan botol berukuran besar dengan volume masing-masing sebesar 50 gr dan 100 gr. Desain botol yang digunakan berbeda antara botol kecil dan botol besar, botol kecil memiliki berbagai varian lubang keluaran yang beragam sehingga konsumen dapat bebas memilih jenis lubang sesuai dengan kebutuhan pemakaiannya. Botol berukuran besar memiliki tutup berbeda dengan hanya satu lubang besar. Botol yang kemudian akan menjadi kemasan produk ini dilengkapi dengan stiker yang menjadi ciri khas produk.

Penambahan stiker dilakukan untuk mengembangkan produk sehingga lebih menarik dan bernilai jual tinggi. Stiker yang digunakan pada produk berisi logo produk, komposisi produk, rumah produksi, Nomor Izin PIRT, deskripsi produk dan waktu kadaluarsa produk. Logo yang diperbarui melambungkan identitas produk yang orisinal dan menjadi ciri khas produk, logo bergambar wanita yang sedang menumbuk cabai dengan pakaian khas keraton, latar logo berwarna hitam dan bermotif cabai serta memiliki nama produk "Harum Wangi Sambal Tumbuk". Logo ditempatkan pada bagian tengah stiker yang memiliki warna dasar gradasi merah jingga, bagian kanan stiker berisi deskripsi produk dan bagian kirinya berisi komposisi produk, rumah produksi, nomor PIRT dan waktu kadaluarsa.

Pengembangan kemasan produk meliputi pembuatan stiker dan pemilihan jenis botol dilakukan secara bertahap dimulai dengan penentuan jenis dan ukuran botol yang akan digunakan. Penentuan botol yang digunakan ini disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan unsur ergonomi yang berkaitan dengan pemasaran produk. Jenis botol yang ditentukan disesuaikan juga dengan jenis produk sehingga

**Tabel 2. Hasil Pengembangan Kemasan Produk Cabai Kering**

Jenis pengembangan kemasan	Keterangan
Botol kemasan	Botol yang digunakan yaitu botol plastik bening Botol memiliki dua ukuran berbeda (50 gr dan 100 gr) Botol memiliki desain berbeda, botol 50 gr memiliki tiga varian lubang keluaran dan botol 100 gr hanya 1 lubang keluaran
Desain stiker dan logo	Stiker berisi logo produk, deskripsi produk, komposisi produk, rumah produksi, nomor PIRT dan waktu kadaluarsa. Logo bergambar wanita yang sedang menumbuk cabai dengan pakaian khas keraton, latar logo berwarna hitam dan bermotif cabai serta memiliki nama produk "Harum Wangi Sambal Tumbuk" Logo ditempatkan di bagian tengah stiker dengan outline berbentuk lingkaran

volume produk pada setiap botolnya dapat disesuaikan dengan seefisien mungkin. Penentuan ukuran stiker dan desain logo dilakukan untuk mendapatkan hasil yang baik dan dapat menarik minat konsumen. Pembuatan sampel produk yang telah jadi dilakukan dengan memasukkan produk ke dalam botol yang telah diberi stiker dan ditutup dengan rapat. Produk yang telah disepakati dan mencapai kondisi akhir yang baik dimulai untuk diproduksi secara massal. Pengembangan produk berkaitan dengan pengembangan kemasan ini diharapkan dapat menunjang tujuan utama dalam penguatan kapasitas wirausahawan mikro dalam produksi produk cabai kering.

### SIMPULAN

Pengembangan usaha pada pelaku UMKM membutuhkan adanya keterlibatan dari pihak luar masyarakat. Metode pendampingan yang digunakan untuk peningkatan kapasitas pelaku UMKM secara individual dapat dilaksanakan secara efektif. Pendamping bersama pelaku usaha UMKM dapat berkomunikasi secara intensif, sehingga terdapat fleksibilitas dalam upaya peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Proses pendampingan secara individual dipandang efektif selama pendampingan dibebani tugas pendampingan sejauh dalam rentang kendali pendamping. Kapasitas usahawan secara individual menjadi lebih baik dengan adanya pengetahuan dalam keterampilan dalam bidang pembukuan dan pengemasan yang dalam jangka panjang dapat menjadi modal usahawan untuk mengembangkan usahanya lebih baik.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada DRPMI Universitas Padjadjaran yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) untuk dosen yang ditugaskan menjadi pembimbing lapangan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Kewirausahaan Tahun 2019. Terima kasih pula kepada para mahasiswa KKN Kewirausahaan di Desa Mekargalih, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang Tahun 2019 yang telah bersama-sama melakukan kegiatan pendampingan bagi masyarakat pelaku UMKM sehingga artikel ini dapat tersusun.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Isbadi Rukminto. *Pemberdayaan Pengembangan Masyarakat dan Intervensi Komunitas (Pengantar pada Pemikiran dan Pendekatan Praktis)*. Jakarta: FEUI Press. 2003.
- Bambang, Ismawan dkk., *LSM dan Program Inpres Desa Tertinggal*. Jakarta: PT Penebar Swadaya. 1994
- Baridwan, M. Z. (2016). Peran Pendampingan Dalam Mendorong Perkembangan Usaha Anggota Bmt (Studi Pada Ksu-Bmt Umj).
- Erviyati, R. (2012). *Pendampingan Program Kewirausahaan Gypsum Di Desa Vokasi Gesing, Kecamatan Kandungan, Kabupaten Temanggung*. FIP UNY.
- Indrioko, E., & Basar, U. R. (2017). Pengembangan Kapasitas (Capacity Building) Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan. *Realita: Jurnal Penelitian dan Kebudayaan Islam*, 15(1).
- Ishak, E., & Siang, R. D. (2015). Penguatan kapasitas kelompok nelayan wirausaha mandiri melalui transfer teknologi tepat guna. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 10(1), 9-16.
- Juliprijanto, W., & Sarfiah, S. N. (2017). Deskripsi Dan Permasalahan Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)(Studi Kasus UKM di Desa Balesari, Kecamatan Windusari). *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 2(1), 77-90.
- Ratnasari, J. D. (2013). Pengembangan Kapasitas (Capacity Building) Kelembagaan pada Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Malang. *Jurnal Administrasi Publik*, 1(3), 103-110.
- Resnawaty, R., Apsari, N. C., Wibhawa, B., & Humaedi, S. (2014). Pemberdayaan Ekonomi Lokal melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis untuk Wirausaha Pemula. *Share: Social Work Journal*, 4(1).