

LECTURER

Model Usaha Berbasis Komunitas untuk Pembangunan Sosial dan Ekonomi Berkelanjutan

Dr. Hidayatullah - LECTURER.ID

Mar 1, 2024 - 13:10



Wirausaha-Bisnis berbasis komunitas adalah model usaha yang berfokus pada keterlibatan dan pemberdayaan masyarakat. Bisnis ini tidak hanya berorientasi pada profit semata, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan sosial masyarakat dimana bisnis ini berada.

Ciri-ciri bisnis berbasis komunitas

1. Memiliki Tujuan Sosial

Bisnis ini didirikan dengan misi utama untuk memberikan dampak positif pada masyarakat. Tujuan sosialnya bisa beragam, mulai dari mengatasi ketidaksetaraan, memperbaiki akses ke layanan dasar, hingga melindungi lingkungan. Keuntungan yang dihasilkan seringkali diprioritaskan untuk reinvestasi dalam komunitas daripada pembagian dividen kepada pemegang saham. Hal ini menunjukkan komitmen mereka terhadap pembangunan sosial yang berkelanjutan daripada sekedar keuntungan finansial.

2. Melibatkan Masyarakat

Keterlibatan masyarakat merupakan inti dari bisnis berbasis komunitas. Masyarakat tidak hanya sebagai konsumen tetapi juga berpartisipasi dalam berbagai tahap operasional bisnis, mulai dari perencanaan, pengambilan keputusan, hingga implementasi. Ini menciptakan rasa kepemilikan dan tanggung jawab bersama atas bisnis tersebut, yang memperkuat hubungan antara bisnis dan komunitas. Keterlibatan aktif ini juga membantu dalam memastikan bahwa bisnis tersebut tetap relevan dan sensitif terhadap kebutuhan dan aspirasi komunitas.

3. Memberikan Manfaat bagi Masyarakat

Manfaat yang dihasilkan oleh bisnis berbasis komunitas dirasakan langsung oleh masyarakat setempat. Ini bisa dalam bentuk penciptaan lapangan kerja, pengembangan keterampilan, penyediaan produk atau jasa yang terjangkau, atau bahkan melalui program pendidikan dan kesehatan. Dengan fokus pada keberlanjutan dan keadilan, bisnis ini seringkali menempatkan kesejahteraan masyarakat di atas keuntungan finansial. Hal ini tidak hanya meningkatkan kualitas hidup masyarakat tetapi juga mendukung pembangunan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan..

Contoh bisnis berbasis komunitas

1. Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh anggotanya. Koperasi menyediakan berbagai layanan bagi anggotanya, seperti simpan pinjam, pemasaran, dan pendidikan. Apalagi sejak tahun 2021 regulasi yang telah membuka kesempatan Koperasi Multi Pihak (KMP) artinya yang menjadi anggota bisa dari banyak pihak. KMP terbuka bagi berbagai pihak untuk menjadi anggota, termasuk individu, badan usaha, organisasi sosial, dan pemerintah.

2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM adalah usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh individu atau keluarga. UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian nasional dan menyediakan lapangan kerja bagi banyak orang. UMKM sering kali berjalan dalam komunitas-komunitas seperti PKWT (Pengusaha Kelompok Wanita Tani).

Manfaat bisnis berbasis komunitas

1. Meningkatkan Kesejahteraan Sosial

Bisnis berbasis komunitas seringkali ditujukan untuk menyelesaikan masalah-masalah sosial yang dihadapi oleh masyarakat setempat. Ini bisa meliputi masalah seperti akses terhadap makanan yang sehat, pendidikan, atau layanan kesehatan. Dengan fokus pada pemecahan masalah ini, bisnis tersebut secara langsung meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Dengan melibatkan anggota

komunitas sebagai bagian dari solusi, bisnis ini juga mendukung pengembangan keterampilan dan pengetahuan, yang dapat membantu individu untuk tumbuh secara pribadi dan profesional.

2. Memperkuat Ekonomi Lokal

Bisnis berbasis komunitas menciptakan lapangan kerja untuk penduduk lokal, yang secara langsung mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan rumah tangga. Hal ini membantu dalam mengurangi kemiskinan dan meningkatkan standar hidup. Karena bisnis ini sering menggunakan sumber daya lokal, mereka juga mendukung bisnis dan produsen lain dalam ekonomi lokal, menciptakan siklus positif pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

3. Menciptakan Rasa Memiliki

Ketika sebuah bisnis dibangun berdasarkan kebutuhan dan keinginan komunitas, anggota komunitas tersebut cenderung merasa memiliki dan terlibat secara langsung dalam keberhasilannya. Ini meningkatkan rasa solidaritas dan kooperasi di antara anggota masyarakat. Rasa memiliki ini juga mendorong partisipasi aktif dalam kegiatan bisnis, baik sebagai karyawan, pelanggan, atau bahkan sebagai pemilik saham, yang pada akhirnya memperkuat ikatan sosial dan meningkatkan efektivitas bisnis tersebut.

4. Melestarikan Budaya Lokal

Bisnis berbasis komunitas seringkali sangat terkait erat dengan budaya dan tradisi lokal. Mereka dapat memainkan peran penting dalam melestarikan dan mempromosikan warisan budaya, baik melalui produk atau jasa yang mereka tawarkan maupun melalui praktik bisnis mereka. Selain itu, dengan menekankan pada budaya lokal, bisnis ini dapat menarik wisatawan dan pengunjung yang tertarik dengan pengalaman otentik, yang tidak hanya membantu dalam melestarikan budaya tetapi juga dalam menghasilkan pendapatan tambahan untuk ekonomi lokal.

Tantangan bisnis berbasis komunitas:

1. Kurangnya Pendanaan

Memulai dan mengembangkan bisnis memerlukan modal yang cukup, dan bisnis berbasis komunitas sering kali menemui kesulitan dalam mengakses sumber pendanaan tradisional seperti pinjaman bank atau investasi dari pihak ketiga. Hal ini bisa disebabkan oleh kurangnya jaminan atau rekam jejak yang bisa meyakinkan pemberi dana. Alternatif pendanaan seperti crowdfunding, hibah, atau program dukungan pemerintah bisa menjadi sumber yang berguna, tetapi tetap memerlukan upaya dan pengetahuan yang signifikan untuk diakses dengan sukses.

2. Kurangnya Keterampilan

Membangun dan mengelola bisnis yang efektif membutuhkan berbagai keterampilan, mulai dari manajemen, pemasaran, hingga operasional. Dalam banyak komunitas, terutama di daerah terpencil atau kurang berkembang, akses ke pendidikan dan pelatihan bisnis bisa sangat terbatas. Pengembangan kapasitas melalui workshop, mentorship, dan kolaborasi dengan lembaga pendidikan atau organisasi non-profit dapat membantu mengatasi hambatan ini.

3. Kurangnya Akses ke Pasar

Bisnis berbasis komunitas mungkin menghadapi tantangan dalam mencapai

pasar yang lebih luas, baik karena keterbatasan geografis, kurangnya jaringan distribusi, atau minimnya eksposur merek. Ini bisa membatasi potensi pendapatan dan pertumbuhan mereka. Strategi digitalisasi dan pemasaran online dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Partisipasi dalam pameran, kerjasama dengan bisnis lain, dan penggunaan platform e-commerce juga bisa menjadi langkah efektif untuk mengatasi tantangan ini.

4. Manfaat Potensial sebagai Motivasi

Meskipun menghadapi tantangan, bisnis berbasis komunitas menawarkan manfaat signifikan, tidak hanya bagi ekonomi lokal tapi juga dalam meningkatkan kohesi sosial dan melestarikan budaya. Keberhasilan bisnis ini dapat mendorong pembangunan yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Keberhasilan bisnis berbasis komunitas sering kali bergantung pada dukungan yang kuat dari dalam komunitas itu sendiri serta dari pemerintah lokal, lembaga pendanaan, dan organisasi pendukung lainnya.