

**PROGRAM PENDAMPINGAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH**

deepublish / publisher

## UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

### **Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4**

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

### **Pembatasan Pelindungan Pasal 26**

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

### **Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**PROGRAM PENDAMPINGAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH**

Dr. Diah Prantasari, S.P., M.M., CHCM.

Dr. Muhammad Anhar, M.Si., Ak., CA.

Khairul Nur Adli, S.M.



*Cerdas, Bahagia, Mulia, Lintas Generasi.*

**PROGRAM PENDAMPINGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH**

**Diah Pranitasari, Muhammad Anhar & Khairul Nur Adli**

Editor :  
**Tiara Azhari**

Desain Cover :  
**Nama**

Sumber :  
Link

Tata Letak :  
**G.D. Ayu**

Proofreader :  
**Mira Muarifah**

Ukuran :  
**x, 49 hlm, Uk: 15.5x23 cm**

ISBN :  
**No ISBN**

Cetakan Pertama :  
**Bulan 2022**

Hak Cipta 2022, Pada Penulis

---

Isi diluar tanggung jawab percetakan

---

**Copyright © 2022 by Deepublish Publisher**  
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT DEEPUBLISH**  
**(Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA)**  
Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

Jl.Rajawali, G. Elang 6, No 3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman  
Jl.Kaliurang Km.9,3 – Yogyakarta 55581  
Telp/Faks: (0274) 4533427  
Website: [www.deepublish.co.id](http://www.deepublish.co.id)  
[www.penerbitdeepublish.com](http://www.penerbitdeepublish.com)  
E-mail: [cs@deepublish.co.id](mailto:cs@deepublish.co.id)

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Allah Swt. bahwa atas rahmat dan karunia-Nya saya dapat menyelesaikan buku *Efektivitas Program Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Makanan (UMKM) pada Pandemi Covid-19*. Buku ini disusun berdasarkan hasil penindaklanjutan mengenai Program Pendampingan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Saya mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung penulisan buku ini. Saya menyadari, monograf ini masih banyak kekurangan dalam segi substansi maupun penyajiannya. Untuk itu, saya mengharapkan saran dari para pembaca. Semoga monograf ini bermanfaat.

Jakarta, September 2022

Penulis

KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR BAGAN .....	x
<b>BAB 1 INTRODUKSI .....</b>	<b>1</b>
1.1. Mempertalikan Pemahaman .....	1
1.2. Inti Permasalahan .....	2
1.3. Gambaran Solusi.....	3
<b>BAB 2 DISKUSI WACANA .....</b>	<b>4</b>
2.1. Efektivitas.....	4
2.2. Pemberdayaan Masyarakat .....	5
<b>BAB 3 DAYA TARIK.....</b>	<b>8</b>
3.1. Rancangan Penindaklanjutan .....	8
3.2. Skenario Tindakan.....	9
<b>BAB 4 INTERELASI DAN KONEKSITAS ANTARZONA PEMBAHASAN.....</b>	<b>12</b>
4.1. Pelaksanaan Program Pendampingan .....	12
4.1.1. Mitra PTM 5.....	13
4.1.2. Pendampingan Kelompok.....	17
4.1.3. Peningkatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan.....	17
4.1.4. Keuangan.....	18

4.1.5. Perkembangan Usaha.....	19
4.2. Hasil Survei UMKM.....	20
4.2.1. Demografi dan Karakteristik Responden .....	20
4.2.2. Analisis Statistik Deskriptif .....	25
4.3. Segmen Diskusi .....	31
4.3.1. Demografi dan Karakteristik.....	31
4.3.2. Program Pendampingan .....	34
4.3.3. Program Peningkatan Kapasitas Mitra.....	37
4.3.4. Bantuan Pembiayaan.....	38
4.4. Pendapat dan Masukan dari Pedagang Bakso PTM .....	39
4.5. Hasil Analisis Efektivitas Program Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Makanan oleh Dompok Duafa.....	40
4.6. Usulan Rancangan atau Model Pendampingan Kewirausahaan (UMKM) yang Dapat Mendorong Kesejahteraan .....	43
<b>BAB 5 INFERENSI DAN REKOMENDASI .....</b>	<b>46</b>
5.1. Inferensi .....	46
5.2. Rekomendasi.....	47
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>48</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Cara Memperoleh Data .....	11
Tabel 2.	Wilayah dan Jumlah Mitra PTM 5 .....	14
Tabel 3.	Rata-Rata Kenaikan Pendapatan per Kelompok Mitra Pedagang Bakso .....	19
Tabel 4.	Wilayah Usaha .....	21
Tabel 5.	Usia PTM 5 .....	21
Tabel 6.	Pendidikan.....	22
Tabel 7.	Pengalaman Berdagang .....	23
Tabel 8.	Rata-Rata Penjualan .....	24
Tabel 9.	Distribusi Jawaban Program Pendampingan .....	26
Tabel 10.	Distribusi Jawaban Program Peningkatan Kapasitas .....	28
Tabel 11.	Distribusi Jawaban Bantuan Pembiayaan .....	30
Tabel 12.	Perubahan Wilayah .....	31
Tabel 13.	Perubahan Usia .....	32
Tabel 14.	Perubahan Pengalaman Berdagang .....	33
Tabel 15.	Perubahan Rata-Rata Penjualan.....	33
Tabel 16.	Rangkuman Pelaksanaan Program Pendampingan .....	43

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Wilayah dan Jumlah Mitra PTM 5.....	14
---	----

## DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Alur Evaluasi Program Pemberdayaan Masyarakat.....	6
Bagan 2. Pembagian Tugas Tim Riset.....	9
Bagan 3. Paradigma Konsep .....	10
Bagan 4. Sebaran Wilayah Mitra PTM 5.....	15
Bagan 5. Usia Anggota PTM 5.....	15
Bagan 6. Lama Berjualan PTM 5 .....	16
Bagan 7. Rata-Rata Penjualan .....	16
Bagan 8. Wilayah Usaha .....	20
Bagan 9. Usia PTM 5 .....	21
Bagan 10. Pendidikan.....	22
Bagan 11. Pengalaman Berdagang .....	23
Bagan 12. Rata-Rata Penjualan .....	24
Bagan 13. Rancangan atau Model Pendampingan UMKM .....	45

## **INTRODUKSI**

### **1.1. Mempertalikan Pemahaman**

Dengan adanya pandemi Covid-19, banyak perusahaan yang tidak bisa bertahan, menambah jumlah pegawai yang menganggur, dengan kata lain jumlah pengangguran semakin bertambah. Program pemberdayaan masyarakat sudah lama kita kenal, dan seiring dengan meningkatnya angka kemiskinan di Indonesia, hal ini tidak hanya berdampak pada masyarakat pedesaan, tetapi juga masyarakat perkotaan. Program pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu bentuk alternatif pembangunan yang menuntut masyarakat untuk dapat mandiri memenuhi kebutuhan hidupnya (Hamid, 2019, hlm. 10). Program pemberdayaan masyarakat merupakan program yang tepat untuk mengatasi meningkatnya pengangguran. Jumlah orang yang mencari peluang bisnis lebih tinggi, terutama di kalangan usaha mikro. Karena para wirausahawan baru masih minim pengetahuan dan pengalaman di bidang usaha, maka diperlukan program pemberdayaan dan pendampingan agar dapat bertahan dalam usahanya.

Efektivitas adalah kesesuaian output dengan tujuan yang telah ditetapkan (Fusiah, 2016). Efektivitas dapat dijadikan sebagai alat penilaian untuk menilai efektif tidaknya suatu tindakan (Saputra, 2019). Secara umum, konsep efektivitas mengacu pada hasil yang dicapai, dalam arti suatu kegiatan efektif jika dilakukan dengan sukses. Tingkat efektivitas suatu program pemberdayaan masyarakat perlu dinilai agar tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan dapat tercapai sesuai dengan program sebelumnya, sehingga disebut efektif.

## 1.2. Inti Permasalahan

Program pemberdayaan dapat dilaksanakan melalui penciptaan lapangan kerja, bantuan keuangan, dan pendampingan. Dalam konteks ini, perlu dilakukan pembinaan kepada masyarakat melalui instansi pemerintah dan instansi terkait dalam upaya meningkatkan kesejahteraan dan kualitas hidupnya. Sejak tahun 2011, PT Miwon telah melaksanakan program pemberdayaan masyarakat dengan memberikan bantuan dana kepada pedagang bakso di seluruh Indonesia (Febrinastri, 2019). Di seluruh Indonesia, jumlah pedagang bakso binaan PT Miwon sebanyak 430 (Fikri, 2016). Skema tersebut diimplementasikan PT Miwon bermitra dengan Dompot Duafa, dimana penjual bakso pilihan, dinyatakan berhak menerima bantuan dari PT Miwon. Hal ini didasarkan pada fokus pada kondisi mikro kewirausahaan, produksi, manajemen dan pemasaran pedagang bakso.

Sejak 2019, Dompot Duafa secara proaktif mengembangkan program tersebut, menjadi program mitra tetap pedagang bakso selama setahun (Kiswanto, 2021). Tujuan dari bantuan ini adalah agar keberadaan pedagang bakso dapat bertahan, mandiri, dan mampu bersaing. Ada tiga bentuk bantuan yang diberikan oleh Dompot Duafa, yaitu:

1. meningkatkan kemampuan pedagang (manajemen keuangan dan inventaris),
2. pengembangan kelembagaan (membentuk paguyuban), dan
3. pertemuan kelompok.

Dompot Duafa juga menjalankan program pendampingan di Jakarta di saat banyak pedagang bakso, termasuk korban Pemberhentian Hubungan Kerja (PHK) atau yang berusaha mencari peluang usaha dalam menghadapi pandemi Covid-19 saat ini.

Penindak lanjut lain telah melakukan penindaklanjutan tentang efektivitas pemberdayaan masyarakat di masyarakat, antara lain Nufus *et al.* (2017), yang meneliti tentang efektivitas Program Pendampingan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Syariah di Kota Bandung. Mamangkey (2021) mengkaji efektivitas penggunaan dana desa dalam pemberdayaan masyarakat di Desa Tompasso, Kecamatan Tompasso Barat, Kabupaten Minahasa. Fausiah (2016) menindaklanjuti tentang efektivitas pembinaan

usaha industri kecil olahan pangan oleh dinas koperasi UMKM perindustrian dan perdagangan Kabupaten Sigi. Saputra (2019) yang mempelajari efektivitas program pemberdayaan masyarakat dalam kelompok usaha bersama.

Berdasarkan kajian-kajian tersebut, dapat dijelaskan bahwa perkembangan terakhir dari penindaklanjutan ini adalah belum ada yang melakukan kajian tentang efektivitas program pendampingan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di sektor pangan Jakarta. Selain itu, program pendampingan UMKM pedagang bakso oleh Dompot Duafa belum pernah dilakukan kajian efektivitas kegiatan pendampingannya. Hal ini mendorong penulis tertarik untuk melakukan penindaklanjutan tentang topik ini.

Dalam penindaklanjutan sebelumnya, belum ada yang melihat bagaimana masyarakat menyikapi pandemi Covid-19 yang berujung pada resesi. Oleh karena itu, buku ini mengkaji efektivitas program pendampingan masyarakat pada usaha mikro agar tetap dapat memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya.

### **1.3. Gambaran Solusi**

Berdasarkan penindaklanjutan yang telah diuraikan di atas, buku ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas program pemberdayaan masyarakat Dompot Duafa yang berkelanjutan melalui pendampingan usaha mikro untuk meningkatkan kesejahteraan pedagang bakso di Jakarta.

Urgensi penindaklanjutan ini untuk memahami tingkat efektivitas program pembinaan, diharapkan dapat mengontrol dan mengembangkan bentuk pembinaan yang lebih efektif, dan menghasilkan desain atau model pendampingan kewirausahaan yang mendorong tumbuhnya pengembangan ekonomi di Indonesia.

## DISKUSI WACANA

### 2.1. Efektivitas

Emerson dalam Fausiah (2016) menyatakan bahwa efektivitas adalah suatu kegiatan yang mengukur derajat kesesuaian antara suatu tujuan yang ingin dicapai dengan suatu hasil. Menurut Adisasmitha (2015), efektivitas adalah suatu kondisi yang mencakup pemahaman tentang efek yang dimaksudkan atau terjadinya efek. Kata efektif berarti bahwa akibat yang diinginkan terjadi dalam suatu tindakan. Setiap pekerjaan yang berhasil belum tentu efektif karena hasilnya dapat dicapai, tetapi dengan membuang-buang pikiran, tenaga, waktu, uang, atau benda menjadi mungkin. Gibson menjelaskan dalam Mamangkey (2021) bahwa efektivitas adalah sejauh mana pencapaian suatu tujuan menunjukkan efektivitas. Mahmudi dalam Mamangkey (2021) mendefinisikan efektivitas sebagai hubungan antara output dan tujuan, semakin besar kontribusi output terhadap pencapaian tujuan, semakin efektif suatu organisasi, program atau kegiatan. Coulter (2016) menjelaskan bahwa efektivitas adalah pelaksanaan kegiatan yang secara langsung membantu suatu organisasi mencapai berbagai tujuan.

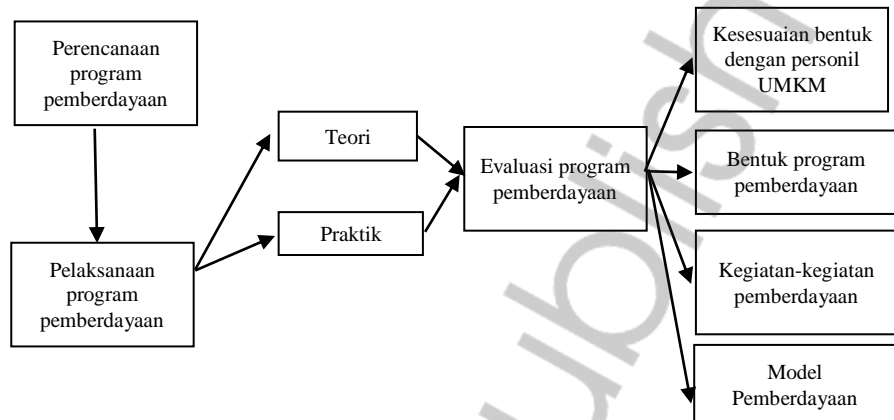
Kriteria efektivitas kebijakan adalah fungsi yang tidak hanya bergantung pada efektivitas implementasi kebijakan, tetapi juga pada kemampuan untuk mengkoordinasikan kebijakan untuk meminimalkan efek samping akibat keterkaitan antara langkah-langkah kebijakan yang berbeda (Fathurrahman *et al.*, 2019).

## 2.2. Pemberdayaan Masyarakat

Program pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu bentuk alternatif pembangunan yang menuntut masyarakat untuk dapat memenuhi kebutuhannya secara mandiri. Fokusnya tidak hanya pada partisipasi penerima hibah dalam proses pembangunan, tetapi juga memungkinkan masyarakat memantaunya untuk melindungi kehidupan mereka (Hamid, 2019, hlm. 10). Pemberdayaan pada dasarnya adalah suatu proses dengan kesadaran dan partisipasi penuh dari semua pihak untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas masyarakat sebagai sumber daya pembangunan, memungkinkan mereka untuk menyadari bahwa mereka menghadapi dalam mengembangkan dan membantu diri mereka sendiri menuju kondisi yang lebih baik masalah, mampu menggali dan memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk kepentingan diri dan kelompoknya, dan jelas dapat eksis dengan mendapatkan keuntungan dari mereka (Hadiyanti, 2008).

Proses pemberdayaan masyarakat dimulai dengan kemandirian masyarakat agar dapat meningkatkan taraf hidupnya dengan menggunakan dan mengakses sumber daya lokal sedapat mungkin. Sasaran utama pemberdayaan masyarakat adalah masyarakat miskin. Selama proses ini, perlu dicatat bahwa perempuan akan terlibat secara aktif. Proses pemberdayaan masyarakat didampingi oleh tim fasilitator multidisiplin. Tim pemberdayaan masyarakat harus terdiri dari laki-laki dan perempuan. Peran utama tim pemberdayaan masyarakat adalah membantu masyarakat dalam proses pemberdayaan. Peran tim pemberdayaan masyarakat sangat aktif di awal proses, namun lambat laun berkurang seiring berjalannya waktu hingga masyarakat mampu melanjutkan aktivitasnya secara mandiri (Saputra, 2019).

*Output* penindaklanjutan (Lathifah, 2019) dan model program pendampingan *output* penindaklanjutan (Sutarto *et al.*, 2018) dapat digambarkan sebagai berikut:



**Bagan 1. Alur Evaluasi Program Pemberdayaan Masyarakat**

Konsep pemberdayaan berusaha mencari alternatif baru bagi pengembangan masyarakat. Pembangunan tidak lagi dipusatkan pada pemerintah, tetapi oleh masyarakat itu sendiri. Dengan cara ini, masyarakat di tingkat mikro mampu dan mendapatkan pengaruh (Sutoni & Randany, 2020). Menurut Wrihantolo dkk. (2007) pemberdayaan melalui proses atau tahapan. Ini adalah tahap penyadaran, peningkatan kapasitas dan pemberdayaan. Tahap pencerahan adalah harapan agar target yang tertipu akan diberikan “pencerahan” berupa pencerahan, yaitu mereka memiliki hak untuk mencapai “sesuatu”.

Sumodiningrat (2019) menyatakan bahwa perekonomian yang diselenggarakan oleh rakyat merupakan usaha ekonomi dan sumber pendapatan keluarga. Perekonomian rakyat berbeda dengan perekonomian rakyat. Perekonomian kerakyatan adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat sendiri dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan sendiri akan pangan, sandang, papan, dan transportasi. Perekonomian kerakyatan adalah sistem perekonomian yang bertumpu pada kekuatan rakyat. Menurut Sutoni & Randany (2020) dalam inovasi pangan di UMKM diperlukan beberapa hal penting, yaitu:

1. Pemodalan
2. Ketersediaan bahan baku
3. Inovasi produk yang sehat dan higienis
4. Inovasi rasa

5. Tampilan bentuk potongan/bentuk irisan
6. Kemasan yang menarik (bungkus)
7. Promosi
8. Sistem penjualan
9. Manajemen usaha

## DAYA TARIK

### 3.1. Rancangan Penindaklanjutan

Lokasi penelitian ini adalah komunitas pedagang bakso binaan Dompot Duafa di Jakarta yang tersebar di wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Barat. Populasi komunitas pedagang bakso binaan di seluruh Indonesia adalah 430 pedagang bakso, sedangkan di Jakarta, rencana kerja Pedagang Tangguh Mandiri (PTM) 1 sampai 7 memiliki sekitar 200 pedagang bakso. Metode pengambilan sampel yang kami tetapkan adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dari sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2017). Pertimbangan sampel dalam penelitian ini adalah pedagang bakso yang masih aktif berjualan dan pedagang bakso yang aktif mengikuti Program Pendampingan Dompot Duafa Program Kerja 5 (PTM 5) mulai tahun 2017. Jumlah sampel yang kami tetapkan adalah 50 UMKM/PTM

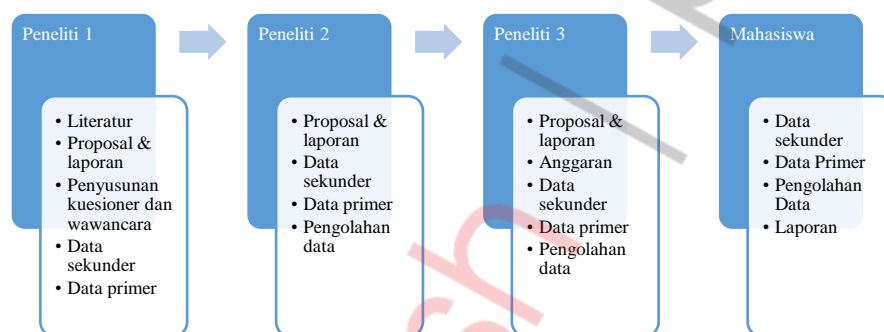
Dengan menggunakan kombinasi metode kuantitatif dan kualitatif, penelitian ini akan mengkaji efektivitas program pendampingan, terlihat dari kejelasan tujuan yang ingin dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, dan penyusunan program yang tepat.

Identifikasi informan dilakukan dengan teknik *inverted sampling*. Dalam penelitian ini jenis datanya meliputi data primer dan data sekunder. Data mentah dari individu dan kelompok pedagang bakso dan Dompot Duafa melalui wawancara mendalam dan observasi. Data tambahan diperoleh dari catatan yang tersedia berupa dokumen atau peraturan, pedoman, dan pertanyaan penindaklanjutan lain yang relevan.

Teknik pengumpulan data dalam penindaklanjutan ini dilakukan dengan cara sebagai berikut: (1) Observasi di tempat, yang digunakan untuk mengamati secara langsung perilaku dan aktivitas pedagang bakso serta untuk memandu kegiatan. (2) Wawancara mendalam. (3) Survei kuesioner pada pedagang bakso. (4) Dokumentasi, teknik yang digunakan untuk mencari data melalui bahan bacaan (literatur, majalah, surat kabar) dan kepustakaan yang berkaitan dengan tujuan penelitian milik instansi dan arsip terkait.

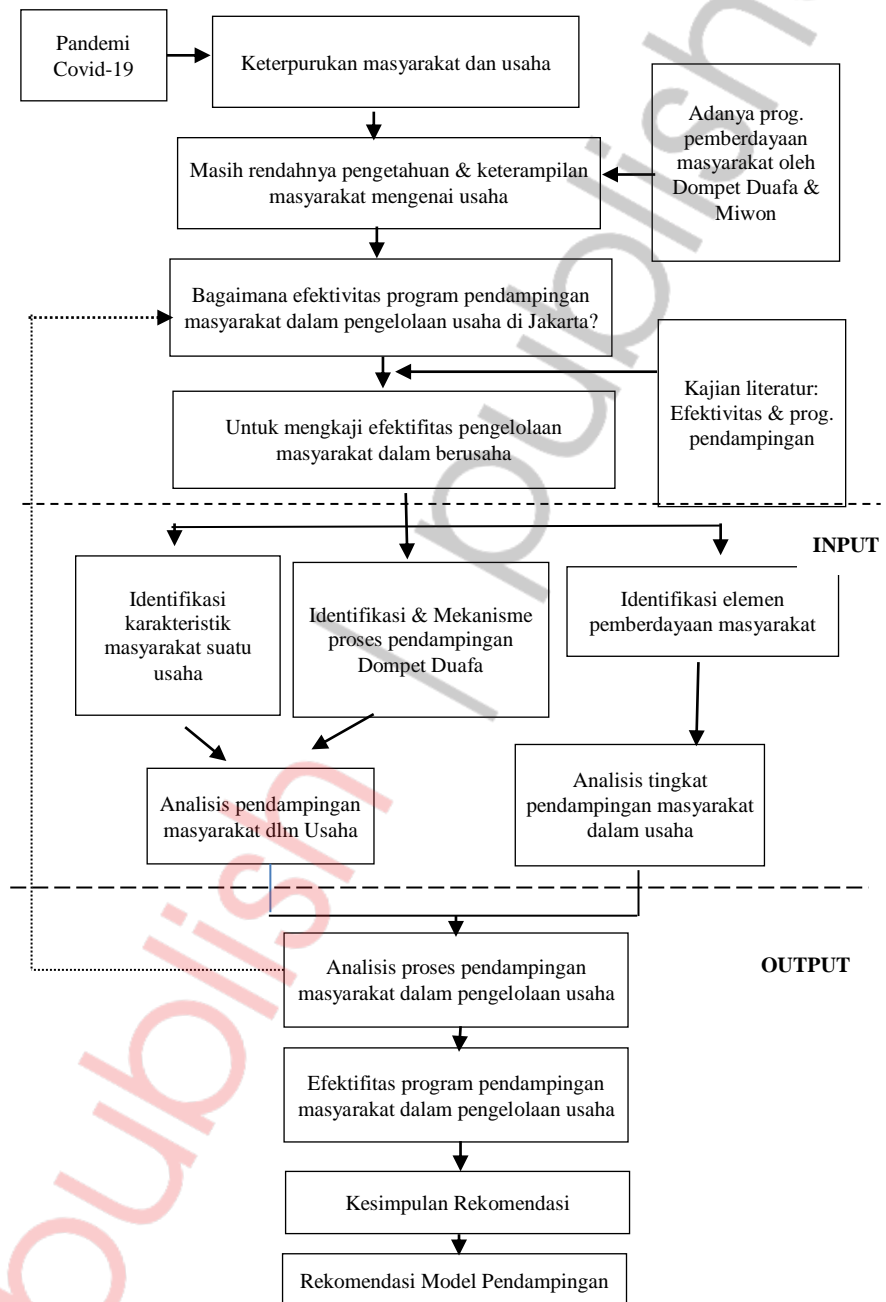
### 3.2. Skenario Tindakan

Selama pelaksanaan penindaklanjutan ini, terdapat pembagian kerja yang dibantu oleh mahasiswa antar penindak lanjut, dan pembagian tugas ditunjukkan pada bagan 3:



**Bagan 2. Pembagian Tugas Tim Riset**

Data asli yang diperoleh dari analisis data sekunder, wawancara, angket, dan observasi lapangan ditindaklanjuti dengan triangulasi, dan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kerangka penindaklanjutan ditunjukkan pada bagan 4, dari *input*, proses hingga *output* penindaklanjutan.



**Bagan 3. Paradigma Konsep**

Data dan metode akuisisi ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 1. Cara Memperoleh Data**

SASARAN	VARIABEL	KEBUTUHAN DATA	TEKNIK PENGUMPULAN DATA			SUMBER DATA
			K	W	O	
Identifikasi Karakteristik Masyarakat	Karakteristik masyarakat	- Jenis kelamin	✓	-	-	Masyarakat Pelaku Usaha
		- Usia	✓	-	-	
		- Tingkat pendidikan	✓	-	-	
Identifikasi Kondisi Komunitas Penelitian	Lokasi penelitian	- Lokasi penelitian	-	-	-	Data sekunder
	Kondisi Komunitas	- Kondisi sarana prasarana - Kondisi Pengetahuan - Kondisi Keterampilan	-	✓	✓	Masyarakat dan observasi
Identifikasi Mekanisme Pendampingan	Mekanisme Pendampingan	- Proses dan Alur kegiatan Pendampingan	-	-	✓	Data sekunder
Identifikasi Proses Pendampingan Masyarakat	Proses Pendampingan Masyarakat	- Dukungan pimpinan lokal	-	✓	-	Masyarakat Pelaku, Dompok Duafa
		- Sosialisasi	-	✓	-	
		- Musyawarah Identifikasi masalah	-	✓	-	
		- Penentuan program prioritas	-	✓	-	
		- Motivasi swadaya	-	✓	-	
		- Pelaksanaan pengembangan	-	✓	-	
		- Pemanfaatan sumber daya	-	✓	-	
		- Pengorganisasian	-	✓	-	
- Pelatihan	-	✓	-			

Keterangan:

K = Kuesioner

W = Wawancara

O = Observasi

## INTERELASI DAN KONEKSITAS ANTARZONA PEMBAHASAN

### 4.1. Pelaksanaan Program Pendampingan

PT MIWON Indonesia bermitra dengan Masyarakat Mandiri-Dompot Duafa untuk fokus pada permasalahan yang dihadapi UMKM khususnya pedagang bakso. Pedagang bakso merupakan badan usaha mikro yang termasuk dalam kategori pedagang kaki lima. Seringkali, mereka juga dapat ditemukan dan beroperasi di daerah perkotaan dengan segmen konsumen yang heterogen seperti Jakarta.

Bakso merupakan jajanan pinggir jalan paling populer di Indonesia. Penggemar jajanan ini merata mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, sehingga pedagang kaki lima ini bisa ditemukan di mana-mana. Bakso biasanya disajikan dengan mie, kaldu, sayuran dan bumbu. Jadi ada karbohidrat dan vitamin dalam semangkok mie bakso. Dalam pengolahan makanan, kami berharap makanan olahan kami dapat menjadi makanan favorit masyarakat, berkualitas tinggi dan aman dikonsumsi. Pengetahuan manajemen produksi pedagang bakso masih terbatas dalam hal kapasitas, pengetahuan, sikap dan keterampilan.

Pola manajemen yang baik dalam produksi seperti kebersihan, permodalan, pengetahuan, sikap dan keterampilan merupakan kunci keberhasilan seorang pedagang makanan, sehingga sangat mempengaruhi pencapaian atau *positioning* dari pedagang tersebut, dalam hal ini mayoritas didominasi oleh pedagang bakso skala kecil.

Melihat hal tersebut di atas, diperlukan pendampingan yang intensif dan komprehensif, khususnya pembinaan mandiri bagi pedagang bakso.

Oleh karena itu, sejak tahun 2017 PT MIWON Indonesia bekerja sama dengan komunitas Mandiri-Dompot Duafa untuk melaksanakan Program Pedagang Bakso Tangguh Miwon 5 merupakan program kelima yang bertujuan untuk memberdayakan pedagang bakso; produksi (keamanan pangan) dan manajemen (pengembangan bisnis). Program pemberdayaan berbasis kelompok ini bertujuan untuk menyadari pentingnya kebersihan, keamanan dan kehalalan sehingga berdampak pada peningkatan omzet penjualan dengan mengoptimalkan peran instansi setempat yang mengawasi kegiatannya.

Program Pedagang Tangguh Miwon (PTM) merupakan program pedagang bakso kelima, setelah Program Pedagang Bakso (PTM) Tangguh Miwon 1 dengan 38 mitra di wilayah Pulo Gadung dan program PTM 2 dengan 60 mitra di Indonesia. Wilayah Jakarta Timur, PTM 3 memiliki 100 mitra di wilayah Jakarta Selatan dan PTM 4 memiliki 52 mitra di wilayah Jakarta Selatan. PTM 5 bekerja sama dengan 50 pedagang bakso di Pasar Minggu, Kebagusan, Jagakarsa, Kuningan dan Pancoran.

Program bantuan yang intensif dan komprehensif ini terutama terkait dengan peningkatan kelompok pedagang bakso yang dilakukan oleh PT MIWON Indonesia bekerja sama dengan komunitas Mandiri-Dompot Duafa untuk memberikan pembinaan kemandirian, yaitu dukungan fasilitas berupa; peralatan usaha (gerobak dan isinya), modal usaha, sesi pembinaan kelompok rutin, peningkatan kapasitas; sikap, pengetahuan, dan keterampilan, pengembangan lembaga lokal ISM (Ikhtiar Swadaya Mitra).

#### **4.1.1. Mitra PTM 5**

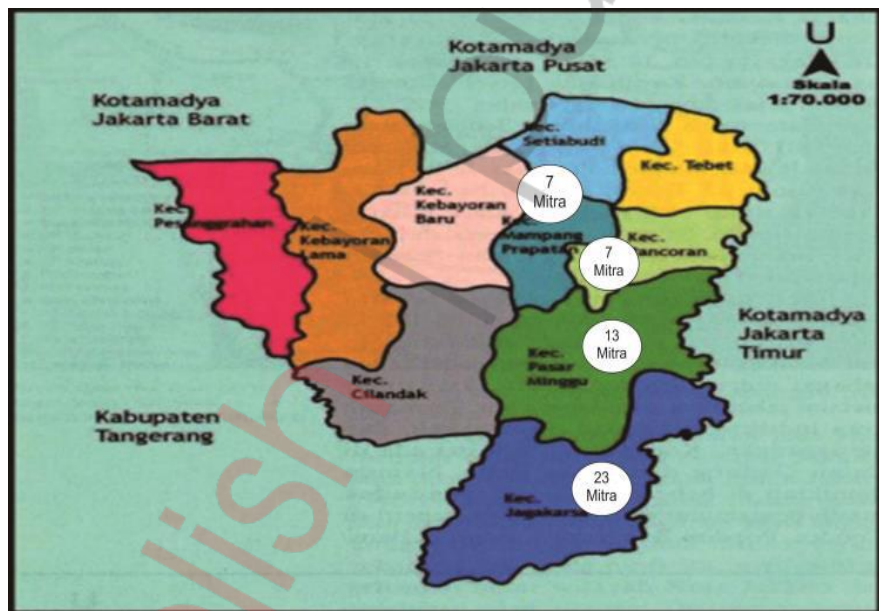
Mitra PTM 5 adalah mitra keikutsertaan dengan persyaratan berikut:

1. Para pedagang bakso kecil (gerobak)
2. Usia produktif atau sudah menikah
3. Tinggal (menetap) di area target proyek
4. Saat ini tidak mengikuti atau menerima bantuan serupa dari pihak lain
5. Mengikuti dan mentaati aturan dalam pelaksanaan program

Jumlah mitra terpilih adalah 50. Sebaran wilayah dan jumlah mitra ditunjukkan pada Tabel 2 dan Gambar 1.

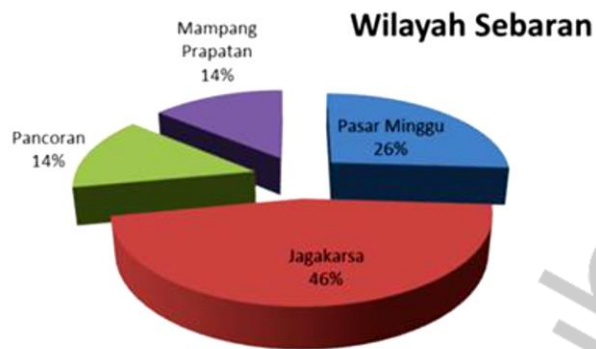
**Tabel 2. Wilayah dan Jumlah Mitra PTM 5**

No.	Wilayah	Jumlah Mitra
1	Pasar Minggu	13
2	Jagakarsa	23
3	Mampang Prapatan	7
4	Pancoran	7
Jumlah		50



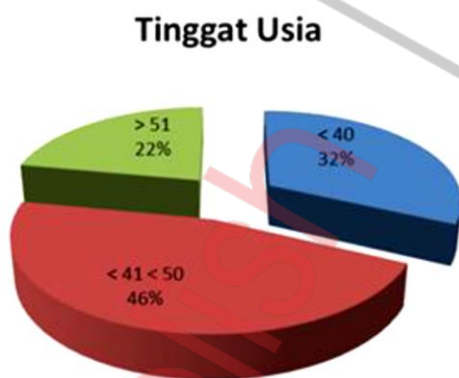
**Gambar 1. Wilayah dan Jumlah Mitra PTM 5**

Dari survei awal 50 mitra, distribusi regional, distribusi kelompok umur, penjualan, dan penggunaan produk adalah sebagai berikut:



**Bagan 4. Sebaran Wilayah Mitra PTM 5**

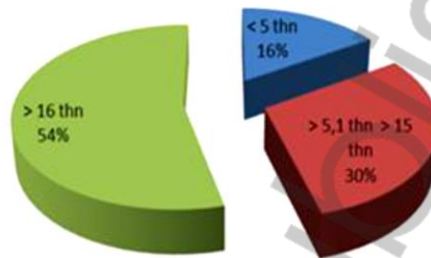
Dari grafik terlihat sebaran wilayah Pasar Minggu: 13 mitra atau 26%, Jagakarsa 23 mitra atau 46%, Pancoran 7 mitra atau 14%, dan Mampang Prapatan 7 mitra atau 14%.



**Bagan 5. Usia Anggota PTM 5**

46% berusia 41-50 tahun, 32% berusia di bawah 40 tahun, dan 22% berusia di atas 51 tahun.

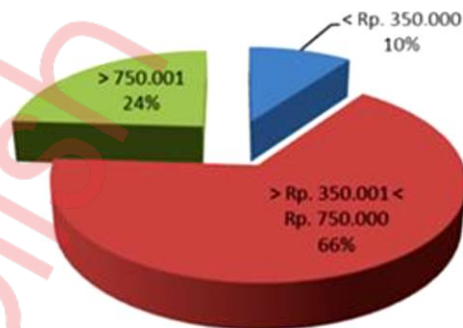
### Lama Berjualan



**Bagan 6. Lama Berjualan PTM 5**

Dan periode penjualan mereka setinggi 54% selama lebih dari 16 tahun, setinggi 30% selama 5,1-15 tahun, dan setinggi 16% selama kurang dari 5 tahun.

### Penjualan



**Bagan 7. Rata-Rata Penjualan**

Untuk tingkat penjualan umum antara: di bawah Rp350.000 sampai dengan 10% di atas Rp350.000–Rp750.000 sebanyak 24% dan di atas Rp750,001 sebanyak 66%.

#### **4.1.2. Pendampingan Kelompok**

Proses pendampingan (*coaching*) juga bertujuan untuk mengubah pola pikir, perilaku, serta menambah wawasan dan keterampilan mitra. Hal ini merupakan salah satu tahapan dalam mencapai kemandirian pengetahuan masyarakat. Metode yang digunakan dalam pendampingan kelompok antara lain pertemuan kelompok, pemantauan kelompok terkait pengembangan usaha (keuangan), pemantauan kesehatan dan proses produksi halal. Selain itu, materi disampaikan melalui sistem studi kasus, pemecahan masalah, dan aplikasi lapangan.

Pertemuan kelompok kecil dengan durasi sekitar 60 menit yang diadakan setiap dua minggu diharapkan tidak mengganggu aktivitas penjualan mereka. Beberapa kegiatan dalam pertemuan tersebut adalah acara pembukaan, komitmen mitra, diskusi lanjutan tentang masalah bisnis dan kendala yang dihadapi dalam program pemberdayaan pedagang tangguh Miwon 5, dan juga diberikan materi penguatan, seperti materi yang diberikan adalah filosofi berkelompok, syukur, disiplin, dan keagamaan lainnya.

#### **4.1.3. Peningkatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan**

Selain meningkatkan kemampuan mitra melalui bimbingan asisten, dalam Program Pedagang Tangguh Miwon 5 ini juga terdapat beberapa pelatihan terkait penguatan kemampuan mitra. Pelatihan yang akan dilaksanakan meliputi pelatihan kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pelatihan kelembagaan.

##### **1. Pelatihan Motivasi Kewirausahaan**

Selama pelatihan ini, mitra akan mendapatkan pengetahuan dan motivasi terkait kewirausahaan. Pelatihan ini diharapkan dapat menjadi mitra yang terbuka dan aktif dalam kaitannya dengan kewirausahaan dan strategi pengembangan. Tujuan dari pelatihan ini diharapkan:

- a. Membuka wawasan terkait kewirausahaan.
- b. Memberikan pengetahuan tentang produk-produk Miwon.
- c. Mitra dampingi mendapatkan pembekalan terkait strategi pengembangan wirausaha.

- d. Memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang merencanakan keuangan sederhana
- e. Menanamkan motivasi kewirausahaan dalam diri mitra yang diharapkan berdampak atau diterapkan di level diri sendiri, usaha dan kelompok.

## **2. Penguatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan Keamanan Pangan dan Uji Kualitatif**

Tujuan dari pelatihan ini adalah:

- a. Memberikan pengetahuan kepada pedagang bakso tentang bahan tambahan berbahaya.
- b. Memberikan pengetahuan kepada pedagang bakso tentang higiene dan sanitasi yang baik.
- c. Memberikan pengetahuan kepada pedagang bakso tentang cara produksi bakso yang aman dan sehat.

## **3. Pelatihan Kelembagaan**

Pelatihan ini mengajak mitra untuk melakukan pelatihan di luar ruangan. Pelatihan *capacity building* diadakan di Pelita Desa Ciseeng Bogor. Melalui pelatihan peningkatan kapasitas ini diharapkan mitra/kelompok dapat meningkatkan kerja sama tim, komitmen, menjaga persatuan dan kesatuan dalam kelompok, sehingga tercapai keberlanjutan program. Pada pertemuan pelatihan kelembagaan ini juga dilakukan pemilihan pengurus kelembagaan lokal.

### **4.1.4. Keuangan**

Dalam Program Pemberdayaan Pedagang Tangguh Miwon 5, total pembiayaan yang dibayarkan adalah Rp25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) untuk 50 mitra dalam 6 kelompok, atau pembiayaan sebesar Rp500.000,- (lima ratus ribu rupiah). Pada dasarnya, itu hak mereka untuk disalurkan ke uang Mitra Pedagang Tangguh Miwon 5. Namun dengan pola pemberdayaan ekonomi, diharapkan dana tersebut terus bergulir. Oleh karena itu, perlu diterapkan sistem pembiayaan yang memberikan pelajaran bagi mitra untuk mendapatkan manfaat dari pentingnya modal usaha/pengelolaan keuangan yang berkelanjutan, dan pentingnya saling

membantu dan membantu. Oleh karena itu, dalam Program Pedagang Tangguh Miwon 5 ini, pemberian modal usaha untuk Mitra Pedagang Tangguh Miwon 5 ini menerapkan akad Qordhul Hasan, atau pinjaman kebajikan. Dalam hal ini mitra hanya berkewajiban mengembalikan pokok, tabungan dan dana sosial (infak). Ketika cicilan untuk paket pertama selesai, mereka dapat memperoleh kembali dana untuk cicilan yang sama atau lebih yang mereka bayarkan, meningkat dari skim pertama ke skim kedua. Dari pembiayaan yang tersedia untuk mitra hingga Rp500.000, dengan besaran angsuran yang disepakati oleh mitra untuk rentang waktu 5 bulan–10 bulan, adapun besaran angsuran adalah sebagai berikut; Angsuran Mitra Wajib Rp50.000,- (lima puluh ribu rupiah) Simpanan wajib Rp5.000,- (lima ribu rupiah) dan Infak (dana sosial) Rp5.000,- (lima ribu rupiah) yang dibayarkan setiap dua minggu sekali atau sebulan sekali pada saat pertemuan rutin kelompok.

#### 4.1.5. Perkembangan Usaha

Sebagai upaya untuk mencapai tujuan yang dituangkan dalam *output* program ini, manfaat tercermin dalam metrik yang meningkatkan pendapatan mitra dari sebelum pendaftaran hingga akhir program. Pertumbuhan pendapatan ditunjukkan pada tabel di bawah ini

**Tabel 3. Rata-Rata Kenaikan Pendapatan per Kelompok Mitra Pedagang Bakso**

No.	Nama Kelompok	Ketua	Wilayah	Rata-Rata Pendapatan Awal	Rata-Rata Pendapatan Akhir	Rata-Rata Kenaikan	% Kenaikan
1	Arto Moro	Saiman	Kuningan Barat	650.000	860.000	210.000	32,3%
2	Murah Rezeki	Fuji	Duren Tiga	735.700	892.500	156.800	21,3%
3	Barokah	Sriyono	Kebagusan	510.000	660.000	150.000	29,4%
4	Sido Mampir	Joko	Jagakarsa	600.000	866.600	266.650	44,4%
5	Ojo Lali	Midi	Ciganjur	484.100	550.000	65.900	13,6%
							28,2%

Seperti dapat dilihat dari Tabel 3 di atas, peningkatan rata-rata adalah 28,2%. Peningkatan pada masing-masing kelompok berkisar antara 13,6% hingga 44,4%, dan salah satu penyebab peningkatan pendapatan adalah penggunaan gerobak yang baru, lebih baik, dan lebih rapi.

#### 4.2. Hasil Survei UMKM

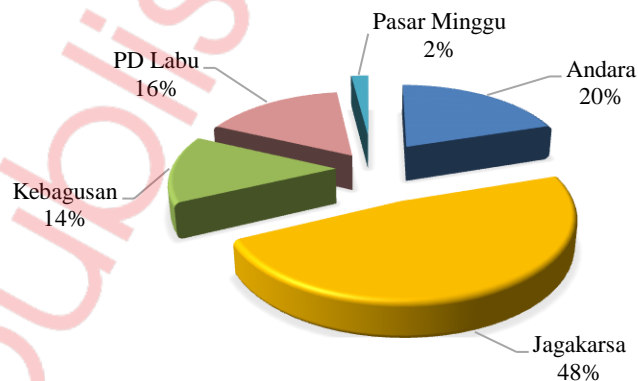
Untuk mengetahui perkembangan program pendampingan saat ini, dilakukan survei langsung dengan menyebarkan kuesioner atau wawancara dengan masyarakat Mandiri-Dompot Duafa sebagai pendamping dan pedagang bakso PTM 5 sebagai mitra. Hasil penyebaran kuesioner disuntikkan ke dalam pengolahan statistik deskriptif.

##### 4.2.1. Demografi dan Karakteristik Responden

Demografi dan karakteristik membantu menggambarkan identitas responden berdasarkan sampel penelitian yang teridentifikasi. Responden kemudian dikelompokkan menurut karakteristiknya berdasarkan bidang usaha, umur, pendidikan, lama usaha dan rata-rata penjualan. Berikut adalah tabel informasi yang menganalisis karakteristik responden.

##### 1. Wilayah Usaha

Wilayah usaha pedagang bakso PTM 5 saat ini ditunjukkan pada Bagan 8 dan Tabel 4 di bawah ini.



**Bagan 8. Wilayah Usaha**

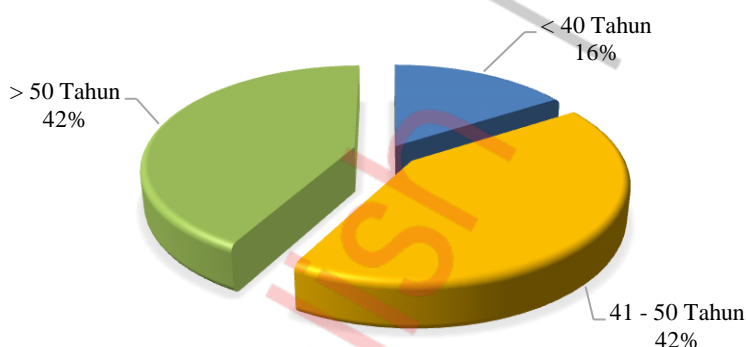
**Tabel 4. Wilayah Usaha**

Wilayah Usaha	Jumlah	Persentase
Andara	10 Orang	20 %
Jagakarsa	24 Orang	48 %
Kebagusan	7 Orang	14 %
PD Labu	8 Orang	16 %
Pasar Minggu	1 Orang	2 %
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100 %</b>

Seperti terlihat dari tabel di atas, mayoritas pedagang bakso berada di kawasan Jagakarsa yaitu 48%, sisanya di Pondok Labu 16%, Kebagusan 14%, Andara 20% dan Pasar Minggu 2%.

## 2. Usia

Usia pedagang bakso PTM 5 ditunjukkan pada Bagan 9 dan Tabel 5 di bawah ini.



**Bagan 9. Usia PTM 5**

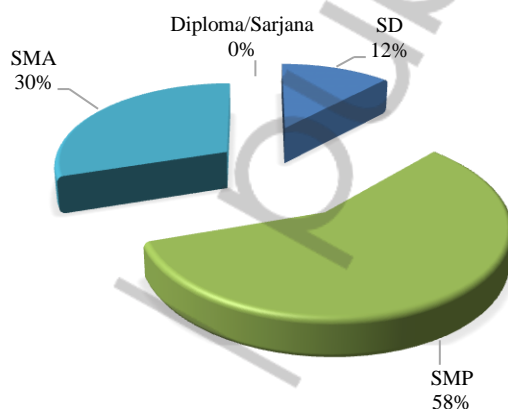
**Tabel 5. Usia PTM 5**

Usia	Jumlah	Persentase
< 40 Tahun	8 Orang	16 %
41-50 Tahun	21 Orang	42 %
> 50 Tahun	21 Orang	42 %
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100 %</b>

Seperti terlihat dari tabel di atas, mayoritas pedagang bakso berusia 41-50 tahun dan di atas 50 tahun, masing-masing sebesar 42%, dan 16% di bawah 40 tahun.

### 3. Pendidikan

Pendidikan PTM 5 ditunjukkan pada Bagan 10 dan Tabel 6 di bawah ini.



**Bagan 10. Pendidikan**

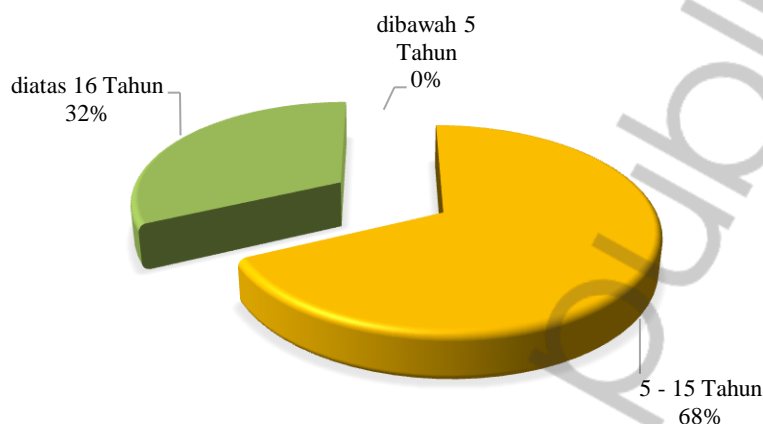
**Tabel 6. Pendidikan**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD	6	12 %
SMP	29	58 %
SMA	15	30 %
Diploma/Sarjana	0	0%
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100 %</b>

Seperti terlihat pada tabel di atas, tingkat pendidikan PTM 5 sebagian besar adalah SMP, hingga 58%, 30% sisanya SMA, dan 12% SD.

#### 4. Pengalaman Berdagang

Pengalaman berdagang PTM 5 ditunjukkan pada Bagan 11 dan Tabel 7 di bawah ini.



**Bagan 11. Pengalaman Berdagang**

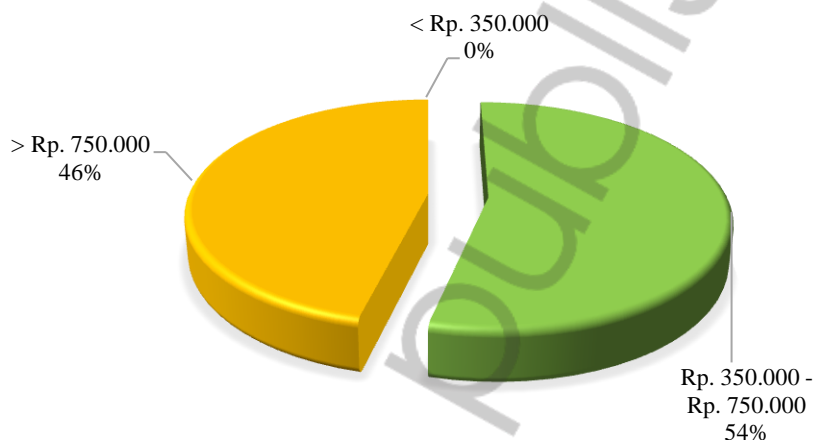
**Tabel 7. Pengalaman Berdagang**

Pengalaman Berdagang	Jumlah	Persentase
di bawah 5 Tahun	0	0%
5-15 Tahun	34	68%
Di atas 16 Tahun	16	32%
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100%</b>

Seperti dapat dilihat dari tabel di atas, sebagian besar pengalaman berdagang di PTM 5 adalah 5-15 tahun, terhitung 68%, sisa pengalaman berdagang lebih dari 16 tahun, terhitung 32%, dan kurang dari 5 tahun terhitung untuk 0%.

## 5. Rata-Rata Penjualan

Rata-rata penjualan PTM 5 ditunjukkan pada Bagan 12 dan Tabel 8 di bawah ini.



**Bagan 12. Rata-Rata Penjualan**

**Tabel 8. Rata-Rata Penjualan**

Rata-Rata Penjualan/Hari	Jumlah	Persentase
< Rp350.000	0	0%
Rp350.000–Rp750.000	27	54%
>Rp750.000	23	46%
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan rata-rata penjualan per hari, di bawah Rp350.000 adalah sebanyak 0, persentasenya adalah 0%, Rp350.000–Rp750.000 sebanyak 27 orang, 54% lebih tinggi dari Rp750.000 sebanyak 23 orang terhitung 46%.

## 4.2.2. Analisis Statistik Deskriptif

### 1. Distribusi Jawaban Program Pendampingan Kelompok

Program pendampingan dirancang untuk mencapai visi dan misi kebijakan program pemberdayaan pedagang bakso. Dalam konteks ini, pemberdayaan mengembangkan kekuatan atau kapasitas (*power*), potensi, sumber daya manusia dari keberadaan manusia. Metode yang digunakan dalam pendampingan kelompok antara lain pertemuan kelompok, pemantauan kelompok terkait pengembangan usaha (keuangan), pemantauan kesehatan dan proses produksi halal. Selain itu, materi disampaikan melalui sistem studi kasus, pemecahan masalah dan aplikasi lapangan.

Penulis menyampaikan 10 pernyataan kepada responden tentang efektivitas program pendampingan kelompok. Distribusi frekuensi tanggapan responden terhadap efektivitas program pembinaan ditunjukkan pada Tabel 9 di bawah ini:

Tabel 9. Distribusi Jawaban Program Pendampingan

No	Pernyataan	Program Pendampingan Kelompok												Indeks
		Sangat setuju		Setuju		Ragu-Ragu		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Jumlah	Indeks	
		n	ms	n	ms	n	ms	n	ms	n	ms			
1	Pertemuan kelompok dilaksanakan secara rutin sampai dengan saat ini	4	20	44	176	0	0	2	4	0	0	200	4	
2	Dalam pertemuan kelompok kami Bersama-sama saling membantu memecahkan permasalahan satu dengan yang lainnya	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	203	4.06	
3	Dalam pertemuan kelompok kami memperoleh manfaat yang sangat besar, di antaranya pengetahuan, keterampilan atau masukan/saran	2	10	48	192	0	0	0	0	0	0	202	4.04	
4	Saya menjaga proses produksi bakso agar sehat dan halal	2	10	48	192	0	0	0	0	0	0	202	4.04	
5	Saya menjaga kebersihan peralatan jualan saya (gerobak, piring, sendok, dan lainnya)	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	203	4.06	
6	Saya merawat dengan baik gerobak dan peralatan jualan agar selalu menarik bagi pelanggan	1	5	49	196	0	0	0	0	0	0	201	4.02	
7	Saya berusaha mengembangkan atau mencari tahu bagaimana agar rasa bakso semakin digemari pelanggan	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	203	4.06	
8	Dibandingkan tahun 2017 citra rasa bakso saya semakin lebih baik dan digemari pelanggan	1	5	49	196	0	0	0	0	0	0	201	4.02	
9	Monitoring dari pihak Dompot Duafa mengenai perkembangan usaha saya secara berkala masih dilaksanakan sampai dengan saat ini	3	15	46	184	0	0	1	2	0	0	201	4.02	
10	Monitoring mengenai proses produksi bakso yang sehat dan halal masih dilaksanakan secara berkala sampai dengan saat ini	3	15	46	184	1	3	0	0	0	0	202	4.04	
Maksimum												4.06		
Minimum												4		
Rata-rata												4.03		

Dari tabel di atas, rata-rata respons terhadap pernyataan program pendampingan adalah 4,03 atau gambaran hasil penindaklanjutan yang baik. Memiliki indeks tertinggi sebesar 4,06 untuk 3 pernyataan yaitu saling membantu memecahkan masalah dalam pertemuan kelompok, menjaga kebersihan peralatan penjualan (gerobak, piring, sendok, dan lainnya), berusaha mengembangkan atau mencari cara agar indra perasa terasa lebih enak, bakso menjadi semakin populer di kalangan pelanggan. Indeks terendah adalah 4,00 yang merupakan pernyataan, dan selama ini pertemuan kelompok merupakan kegiatan rutin.

## **2. Distribusi Jawaban Program Peningkatan Kapasitas Mitra**

Program peningkatan kapasitas adalah proses, atau serangkaian tindakan, dalam melakukan sesuatu. Perubahan multi-level dalam individu, kelompok, organisasi, dan sistem untuk memperkuat ketahanan individu dan organisasi juga merupakan pendorong utama dampak. Dalam Program Pedagang Tangguh Miwon ini juga diberikan beberapa pelatihan terkait peningkatan kapasitas mitra. Pelatihan yang akan dilaksanakan meliputi pelatihan kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pelatihan kelembagaan.

Dalam program peningkatan kapasitas mitra, penulis menyampaikan 12 presentasi kepada responden. Distribusi frekuensi tanggapan responden terhadap efektivitas program peningkatan kapasitas ditunjukkan pada Tabel 10 di bawah ini:

Tabel 10. Distribusi Jawaban Program Peningkatan Kapasitas

No	Pernyataan	Program Peningkatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan												Jumlah	Indeks
		Sangat Setuju		Setuju		Ragu-ragu		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		n	nxs		
		n	nxS	n	nxS	n	nxS	n	nxS	n	nxS				
1	Saya memperoleh pengetahuan mengenai "usaha" yang cukup setelah mengikuti pelatihan	6	30	44	176	0	0	0	0	0	0	0	0	206	4,12
2	Saya semakin bersemangat berjualan bakso setelah mengikuti pelatihan	7	35	43	172	0	0	0	0	0	0	0	0	207	4,14
3	Saya semakin memahami mengenai perencanaan keuangan	7	35	43	172	0	0	0	0	0	0	0	0	207	4,14
4	Saya memikirkan bagaimana agar cita rasa bakso semakin digemari pelanggan	4	20	46	184	0	0	0	0	0	0	0	0	204	4,08
5	Saya memikirkan bagaimana agar pelanggan semakin suka membeli bakso saya	4	20	46	184	0	0	0	0	0	0	0	0	204	4,08
6	Saya memahami pengolahan makanan yang sehat dan halal	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	0	0	203	4,06
7	Saya memahami proses produksi yang benar agar makanan/bakso sehat dan halal	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	0	0	203	4,06
8	Saya senang dan akrab dengan teman-teman kelompok saya	6	30	44	176	0	0	0	0	0	0	0	0	206	4,12
9	Saya merasa terbantu dengan adanya kelompok yang dibentuk oleh dompet duafa	5	25	45	180	0	0	0	0	0	0	0	0	205	4,1
10	Saya ingin tetap menjadi bagian dari kelompok saya	5	25	45	180	0	0	0	0	0	0	0	0	205	4,1
11	Saya dan teman sekelompok saya sangat kompak	7	35	42	168	1	3	0	0	0	0	0	0	206	4,12
12	Saya bangga menjadi bagian dari kelompok/paguyuban PTM	8	40	42	168	0	0	0	0	0	0	0	0	208	4,16
												<b>Maksimum</b>			
												<b>Minimum</b>			<b>4,16</b>
												<b>Rata-rata</b>			<b>4,06</b>
												<b>Rata-rata</b>			<b>4,1</b>

Gambaran hasil penindaklanjutan dapat diperoleh dari tabel di atas, di mana rata-rata tanggapan responden terhadap pernyataan program peningkatan kapasitas mitra adalah 4,10 atau baik. Indeks tertinggi adalah 4,16, yang merupakan pernyataan bangga saya menjadi bagian dari kelompok/paguyuban PTM. Sementara itu, ada 2 pernyataan dengan indeks minimal 4,06, yaitu saya memahami pengolahan makanan halal yang sehat dan saya memahami proses produksi yang benar untuk membuat makanan/bakso sehat halal. Pernyataan pertama, kebanyakan orang setuju, karena banyak orang yang tidak tahu banyak tentang pengetahuan bisnis sebelum mengikuti pelatihan. Setelah pelatihan, mereka memahami segala sesuatu yang efektif dan efisien dalam pelatihan.

### **3. Distribusi Jawaban Bantuan Pembiayaan**

Bantuan Keuangan merupakan program bantuan dari PT Miwon dan Dompot Duafa diberikan kepada pedagang bakso yang lolos seleksi. Pada jenis pembiayaan ini perlu diterapkan sistem pembiayaan yang memberikan pembelajaran kepada mitra untuk mendapatkan manfaat dari pentingnya modal usaha/pengelolaan keuangan yang berkelanjutan, pentingnya saling membantu dan saling membantu.

Dalam pendampingan pembiayaan mitra, penulis menyampaikan sembilan pernyataan kepada responden. Tabel 11 berikut menunjukkan distribusi frekuensi tanggapan responden terhadap efektivitas bantuan keuangan:

Tabel 11. Distribusi Jawaban Bantuan Pembiayaan

No	Pernyataan	Bantuan Pembiayaan												Jumlah	Indeks
		Sangat Setuju		Setuju		Ragu-ragu		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		n	nXS		
		n	nXS	n	nXS	n	nXS	n	nXS	n	nXS				
1	Saya sangat terbantu dengan bantuan keuangan yang dilakukan oleh PT Miwon-Dompot Duafa	12	60	38	152	0	0	0	0	0	0	0	0	212	4,24
2	Usaha saya berkembang akibat bantuan keuangan yang diberikan PT Miwon-Dompot Duafa	2	10	47	188	1	3	0	0	0	0	0	0	201	4,02
3	Pendapatan saya semakin meningkat dari tahun-ke tahun	4	20	45	180	1	3	0	0	0	0	0	0	203	4,06
4	Saya ingin selalu tetap menjadi mitra PT Miwon-Dompot Duafa	7	35	43	172	0	0	0	0	0	0	0	0	207	4,14
5	Saya percaya dan yakin program dan kegiatan yang diberikan PT Miwon-Dompot Duafa sangat bermanfaat bagi saya	5	25	45	180	0	0	0	0	0	0	0	0	205	4,1
6	Saya bangga menjadi mitra PT Miwon-Dompot Duafa	4	20	46	184	0	0	0	0	0	0	0	0	204	4,08
7	Saya merasakan manfaat yang besar menjadi mitra PT Miwon-Dompot Duafa	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	0	0	203	4,06
8	Saya ingin mengajak teman-teman saya untuk bergabung menjadi mitra PT Miwon-Dompot Duafa	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	0	0	203	4,06
9	Saya ingin terus mengembangkan usaha saya sebagai pedagang bakso dengan cara membuka kemitraan atau menambah cabang	3	15	47	188	0	0	0	0	0	0	0	0	203	4,06
Maksimum													4,24		
Minimum													4,02		
Rata-rata													4,09		

Gambaran hasil penindaklanjutan tersebut dapat dilihat pada tabel di atas, di mana rata-rata tanggapan responden terhadap laporan bantuan keuangan adalah rata-rata 4,09 atau baik. Indeks tertinggi adalah 4,24, yang menunjukkan bahwa bantuan keuangan yang diberikan oleh PT Miwon-Dompét Duafa sangat membantu saya. Indeks terendah adalah 4,02, yang menunjukkan bahwa bisnis saya telah berkembang karena bantuan keuangan yang diberikan oleh PT Miwon–Dompét Duafa.

### 4.3. Segmen Diskusi

#### 4.3.1. Demografi dan Karakteristik

Hasil survei kuesioner mengalami perubahan dari tahun 2017 dan 2022 sebagai berikut:

##### 1. Wilayah Usaha

Pada saat ini terjadi pergeseran wilayah usaha PTM 5 yang sebagian besar tetap berada di Jagakarsa, namun ada juga yang bergeser atau masuk ke wilayah baru yaitu:

**Tabel 12. Perubahan Wilayah**

Wilayah	2017	2022
Andara	-	20 %
Jagakarsa	46%	48 %
Kebagusan	-	14 %
PD Labu	-	16 %
Pasar Minggu	26%	2 %
Mampang Prapatan	14%	-
Pancoran	14%	-

Pada tahun 2017, sebagian besar pedagang bakso PTM 5 berada pada 46% di Jagakarsa, selebihnya 26% di Pasar Minggu dan masing-masing 14% di Mampang Prapatan dan Pancoran. Hasil survei tahun 2022 menunjukkan adanya pergeseran wilayah bisnis Andara, Mampang Prapatan dan Pancoran. Sementara kawasan bisnis Mampang Prapatan dan Pancoran ditinggalkan pengusaha. Sebagian besar kawasan bisnis masih berada di Jagakarsa. Beberapa pedagang bakso sudah membuka atau pindah ke lokasi baru yaitu Andara, Mampang Prapatan dan Pancoran,

sedangkan kawasan Mampang Prapatan dan Pancoran ditinggalkan. Seperti yang terlihat dari hasil wawancara, hal ini dilakukan untuk menumbuhkan atau menemukan lebih banyak pasar atau lebih sedikit pesaing.

## 2. Usia

Perubahan usia PTM5 relatif karena bertambahnya usia, sebagian besar bertahan pada usia 41-50 tahun. Beberapa penjual bakso meninggal, yang kemudian dilanjutkan oleh anak-anak mereka.

**Tabel 13. Perubahan Usia**

<b>Wilayah</b>	<b>2017</b>	<b>2022</b>
< 40 Tahun	32%	16 %
41–50 Tahun	46%	42 %
> 50 Tahun	22%	42 %

## 3. Pendidikan

Pada survei tahun 2017 tidak dilakukan survei pendidikan karena pendidikan dianggap tidak mempengaruhi usaha dan keterampilan usaha bakso. Pada penindaklanjutan tahun 2022 ini diteliti faktor pendidikan sebagai faktor yang mempengaruhi keterampilan dan kemampuan usaha pedagang bakso untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Hasil survei menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan pedagang bakso PTM 5 sebagian besar adalah SMP. Hal ini akan mempengaruhi penentuan metode pelatihan dan pendampingan yang harus dilaksanakan.

## 4. Pengalaman Berdagang

Pengalaman berdagang tidak bisa dibedakan dengan perubahan usia, yang disebabkan oleh rentang waktu 5 tahun, sehingga menghasilkan peningkatan pengalaman di PTM 5.

**Tabel 14. Perubahan Pengalaman Berdagang**

Pengalaman Berdagang	2017	2022
< 5 Tahun	16%	0%
5-15 Tahun	30%	68%
>16 Tahun	54%	32%
<b>Jumlah</b>	<b>50 Orang</b>	<b>100%</b>

### 5. Rata-Rata Penjualan per Hari

Perubahan rata-rata penjualan harian pedagang bakso adalah sebagai berikut:

**Tabel 15. Perubahan Rata-Rata Penjualan**

Rata-Rata Penjualan	2017	2022
< Rp350.000,-	10%	0%
Rp350.000,- – Rp750.000,-	66%	54%
>Rp750.000,-	24%	46%

Terlihat dari rata-rata penjualan pada Tabel 15 di atas, sebagian besar rata-rata penjualan per hari dari tahun 2017 hingga 2022 tetap sama, yaitu Rp350.000–Rp750.000. Rata-rata penjualan pada kisaran ini turun dari 66% menjadi 54%, namun rata-rata penjualan melebihi jumlah penjual bakso sebesar Rp750.000, meningkat dari sebelumnya 24% menjadi 46%. Bahkan pedagang bakso dengan rata-rata penjualan di bawah. Saat ini Rp350.000 telah menghilang. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan rata-rata penjualan harian pedagang bakso PTM 5 mengikuti pelaksanaan program pendampingan pada tahun 2017. Bahkan di tahun 2020 sejauh ini, semua jenis bisnis masih terkena dampak pandemi. Dilihat dari hasil wawancara, hal ini dikarenakan adanya komunitas PTM 5 yang sangat efektif dalam menjalin silaturahmi, berdiskusi dan mencari solusi untuk mengatasi permasalahan bisnis yang mereka hadapi, diantaranya beberapa penjual bakso dan penjualan *online* dan kurangnya pemahaman tentang teknik yang diberikan oleh rekan kerja lainnya.

### 4.3.2. Program Pendampingan

Program pendampingan bertujuan untuk mengembangkan kekuatan atau kemampuan (*powers*), potensi, dan sumber daya manusia dari eksistensi manusia. Metode yang digunakan dalam pendampingan kelompok antara lain pertemuan kelompok, pemantauan kelompok terkait perkembangan usaha (keuangan), pemantauan kesehatan dan proses produksi halal. Selain itu, materi disampaikan melalui sistem studi kasus, pemecahan masalah, dan aplikasi lapangan. Dari hasil kuesioner, rata-rata nilai angket untuk program pendampingan adalah 4,03 atau baik. Artinya pedagang bakso PTM 5 rata-rata menilai program pembinaan yang dilaksanakan baik, dan hal yang paling mereka hargai adalah:

#### 1. Pertemuan Kelompok

Dalam pertemuan kelompok, mereka saling membantu memecahkan masalah. Sifat gotong-royong ini membuat mereka senang untuk selalu hadir dalam pertemuan-pertemuan masyarakat, kecuali mereka yang berasal dari daerah yang tidak berjauhan yaitu Jawa Tengah-Solo dan sekitarnya, yang membuat mereka merasakan nasib yang sama seperti yang mereka alami bersama, mereka semua beremigrasi ke luar negeri untuk mencari nafkah, jadi mereka mengembangkan kasih sayang yang kuat satu sama lain. Rasa kekeluargaan ini membuat mereka merasa terikat satu sama lain. Mereka menganggap pertemuan dan pertukaran komunitas penting karena mereka menjalin pertemanan lokal dan pertemuan ini dapat menjadi tempat untuk belajar tentang daerah mereka. Hal ini dibuktikan dengan jumlah anggota kelompok yang tetap sama yaitu 50 orang, meskipun sebagian meninggal, anak atau kerabatnya tetap bekerja dan menjadi anggota kelompok.

Hal ini dirasakan oleh para pedagang bakso di masa pandemi, dengan penjualannya yang menurun sangat drastis. Namun berkat komunitas yang terjalin erat ini, mereka saling mendukung dan membantu. Bahkan saat ini mereka memiliki keinginan untuk membentuk koperasi, dengan tujuan dapat saling membantu di antara mereka yang mengalami kesulitan keuangan. Selama ini rapat kelompok masih aktif dilakukan setiap bulan, kecuali pada saat PPKM, ketika rapat terbatas akibat pandemi, namun tetap berkomunikasi meskipun tidak bertemu secara langsung, yakni melalui telepon. Pertemuan komunitas adalah tempat

untuk berdiskusi dan saling membantu memecahkan masalah satu sama lain. Apalagi di masa pandemi, anggota komunitas saling berbagi informasi dan pengalaman tentang bisnisnya.

Di tengah dampak pandemi yang menyebabkan penjualan turun, mereka bisa berdiskusi pemecahan masalah atau berkonsultasi dengan komunitas Mandiri-Dompot Duafa untuk solusi masalah. Hal ini penting untuk mengatasi dampak pandemi, yaitu berjualan secara online. Meski banyak pedagang bakso yang tidak teknis, mereka saling berbagi ilmu dan kemampuan serta saling membantu.

## **2. Menjaga kebersihan peralatan jualan (gerobak, piring, sendok, dan lainnya)**

Hasil dari pelatihan tahun 2017 ini, mereka selalu menanamkan dalam usaha dan kegiatannya, termasuk menjaga kebersihan. Karena keyakinan bahwa dengan menjaga kebersihan akan menjaga kebersihan usahanya, sehingga memberikan rasa aman dan nyaman bagi pembeli.

## **3. Berusaha mengembangkan atau mencari tahu bagaimana agar rasa bakso semakin digemari pelanggan.**

Inovasi produk dan bisnis menjadi salah satu topik yang diminati masyarakat. Beberapa kegiatan telah dilakukan:

- a. Usaha bersama sehingga akan dapat meningkatkan penjualan mereka. Salah satunya yang saat ini berjalan adalah usaha bakso malang “Pak De” yang sudah ada di 3 lokasi yang dikelola oleh komunitas PTM 5 dan semoga usahanya semakin berkembang.
- b. Menjual bakso dalam bentuk kemasan yang dibekukan. Jadikan tahan lama dan fungsional untuk konsumen, atau menjadi menu di rumah.

Sementara mereka masih merencanakan dan berharap inovasinya, di antaranya:

- a. Perbaiki gerobak bakso yang menarik
- b. Penjualan bakso dengan menggunakan sepeda motor

Pada saat yang sama, yang paling mereka hargai adalah pertemuan komunitas, yang saat ini tidak diadakan secara rutin seperti dulu. Hal ini dikarenakan situasi pandemi selama tahun 2020 dan 2021 yang masih

berlangsung hingga saat ini. Hal ini mengakibatkan terbatasnya komunikasi antar komunitas mereka. Selama pertemuan komunitas ini, mereka merasa mendapatkan banyak hal, termasuk pengetahuan dan keterampilan atau masukan/saran terkait bisnis mereka. Di komunitas-komunitas ini, tidak ada rasa persaingan karena mereka menempati area atau lokasi bisnis yang berbeda.

Menjaga proses produksi bakso tetap sehat dan halal juga menjadi perhatian mereka. Menurut ajaran agama, mereka merasa bertanggung jawab atas kesehatan masyarakat, khususnya pelanggan bakso mereka. Jadi mereka fokus pada kebersihan, serta bahan-bahan yang sehat dan halal. Karena tujuan bisnis mereka adalah jangka panjang, loyalitas pelanggan adalah prioritas utama mereka.

Untuk rasa bakso atau inovasi produknya, mereka menilai citra rasa bakso mereka semakin baik dan diminati pelanggan dibandingkan tahun 2017. Ini adalah hasil dari berbagi pengetahuan dan keterampilan antar masyarakat. Mereka mencoba bahan-bahan bakso atau bumbu yang meningkatkan cita rasa bakso, kemudian saling berbagi di masyarakat.

Pantauan Dompot Duafa terhadap pedagang bakso PTM 5 masih berlangsung, namun hanya melalui ketua kelompok dan hanya melalui telepon untuk menanyakan perkembangan dan kondisi usaha masyarakat selama pandemi karena terbatasnya kontak fisik. Hal ini memang tidak rutin, namun saat ini Dompot Duafa sedang membantu atau menjalin usaha bersama dengan pedagang bakso PTM 5 yaitu berjualan bakso kemasan. Sehingga melalui usaha bersama ini tetap terjalin komunikasi antara Dompot Duafa dengan pedagang bakso PTM 5.

Saat ini, beberapa rencana kerja PTM 5 telah dilaksanakan dan disepakati oleh para anggotanya, antara lain:

1. Iuran anggota, dananya akan digunakan untuk membantu anggota yang membutuhkan dan program pengembangan usaha. Misalnya, ada anggota yang mengalami musibah dan dananya digunakan untuk membantu keluarganya.
2. Arisan, untuk menabung dan tetap berhubungan dengan anggota lain.

3. Evaluasi usaha anggota, dan bekerja sama untuk mencari solusi atas masalah yang mereka hadapi, terutama saat pandemi yang akan berdampak besar pada bisnis mereka di tahun 2020 dan 2021.
4. Melalui program pengembangan usaha bersama yang membentuk usaha bersama, seperti membeli penggiling daging dan menjual bakso merek yang sama.

#### **4.3.3. Program Peningkatan Kapasitas Mitra**

Program peningkatan kapasitas adalah proses, atau serangkaian tindakan, dalam melakukan sesuatu. Perubahan multi-level dalam individu, kelompok, organisasi dan sistem untuk memperkuat ketahanan individu dan organisasi juga merupakan pendorong utama dampak. Dalam Program Pedagang Tangguh Miwon ini juga diberikan beberapa pelatihan terkait peningkatan kapasitas mitra. Pelatihan yang akan dilaksanakan meliputi pelatihan kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pelatihan kelembagaan.

Pada proyek kemampuan pedagang bakso PTM 5, nilai rata-ratanya adalah 4,1 atau baik yang berarti mereka merasa bahwa pelatihan kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pelatihan kelembagaan yang dilakukan oleh Dompot Duafa berjalan dengan baik. Peringkat teratas karena bangga menjadi bagian dari tim/komunitas PTM. Untuk masuk PTM, mereka melalui seleksi yang cukup ketat, mereka adalah pedagang bakso terpilih yang bisa mendapatkan bantuan dari PT Miwon, tidak semua pedagang bakso mendapatkan ini, sehingga mereka merasa terhormat menjadi PTM.

Hal yang dianggap kurang adalah kurangnya pemahaman tentang pengolahan makanan yang sehat dan halal serta kurangnya pemahaman tentang proses produksi yang benar sehingga makanan/bakso tersebut sehat dan halal. Hal ini mungkin karena proses pelatihan untuk kesehatan dan pengolahan makanan halal tidak diterima dengan baik. Karena tingkat pendidikan pedagang bakso umumnya masih SMP, hal ini dapat mengarahkan konselor untuk mencari metode pelatihan atau memberikan materi yang mudah dipahami dan diadaptasi oleh peserta. Mengingat pentingnya pengetahuan pengolahan makanan yang sehat dan halal, maka perlu menggali informasi dari mitra tentang metode pelatihan yang benar

agar mitra dapat memahami materi dengan baik. Selain itu, karena ilmu ini seringkali mudah dilupakan oleh manusia, maka perlu dilakukan secara rutin untuk mengingatkan para pembuat bakso akan pentingnya menghasilkan makanan yang sehat dan halal.

Meski ditilik dari hasil kuesioner, mereka menjawab dengan baik dalam hal mendapatkan pengetahuan tentang “bisnis” dan mendapatkan motivasi yang besar untuk berjualan bakso setelah mengikuti pelatihan. Namun tidak semua materi pelatihan dipahami dengan baik, terutama dalam hal pengolahan makanan yang sehat dan halal. Mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang materi pelatihan kewirausahaan dan kelembagaan. Hal ini karena materi pelatihan kewirausahaan relevan dengan bisnis mereka dan materi kelembagaan dipublikasikan secara eksternal, sehingga mereka menyukai acara yang menarik ini.

Dari hasil pelatihan, mereka senang dan akrab dengan kelompok/paguyubannya, dan meskipun sekarang memiliki persaudaraan, komunitas tersebut masih aktif sampai sekarang, sehingga mereka merasa bahwa program PTM sangat membantu mereka.

#### **4.3.4. Bantuan Pembiayaan**

Pendampingan pembiayaan dilakukan dengan sistem pembiayaan untuk memberikan pembelajaran kepada mitra agar dapat mengambil manfaat dari pentingnya modal usaha/pengelolaan keuangan yang berkelanjutan, pentingnya saling membantu. Pembiayaan usaha dan bantuan keuangan keranjang belanja diberikan kepada masyarakat.

Pedagang bakso menilai program bantuan pembiayaan rata-rata 4,09 atau baik. Artinya mereka akan mengevaluasi bantuan keuangan yang diberikan oleh PT Miwon melalui Dompot Duafa sangat efektif dan membantu mereka. Hal terbaik yang mereka pikirkan adalah bahwa bantuan keuangan sangat membantu bisnis mereka. Tetapi mereka berpendapat bahwa bantuan keuangan bukanlah alasan untuk pengembangan bisnis mereka. Karena bantuan keuangan hanya membantu pada tahap awal, tetapi kelanjutannya sangat tergantung pada upaya mereka sendiri.

Mereka mengaku penjualannya meningkat dibandingkan tahun 2017 dan berharap dapat terus mengembangkan usahanya sebagai pedagang

bakso dengan menjalin kemitraan atau menambah cabang. Hal inilah yang memotivasi mereka setelah menerima bantuan dana, dan mereka bangga dapat bermitra dengan PT Miwon–Dompot Duafa dan merasakan begitu banyak manfaat sehingga mereka ingin mengajak teman-temannya untuk bergabung.

#### **4.4. Pendapat dan Masukan dari Pedagang Bakso PTM**

Dari hasil survei, beberapa pendapat pedagang bakso adalah di antaranya:

1. Jumlah keanggotaan komunitas masih 50 orang, tetapi nama mitra telah berubah karena beberapa telah meninggal dan dibawa oleh anak-anak atau saudara kandung mereka. Ini karena rasa kekeluargaan mereka yang kuat dan mereka bangga menjadi bagian dari PTM5.
2. Pertemuan kelompok masih aktif sejauh ini, tetapi tidak selama pandemi.
3. Pihak lain tidak lagi memantau (hanya 1 tahun). Hal ini dikarenakan fasilitator hanya diawasi oleh ketua kelompok, sehingga anggota kelompok tidak merasakan adanya pengawasan dari pihak pendamping.
4. Tidak ada lagi pemantauan dan pemantauan proses produksi kesehatan dan halal (hanya satu tahun).
5. Program peningkatan kapasitas mitra melalui pelatihan dinilai cukup efektif terutama untuk pelatihan kewirausahaan dan kelembagaan yang dapat meningkatkan motivasi untuk pengembangan usaha, namun untuk pelatihan pangan masih kurang pemahaman.
6. Bantuan pembiayaan permodalan dinilai sangat membantu para pedagang bakso, dan situasi keuangan bisa terus berputar hingga saat ini, namun bukan satu-satunya faktor yang membuat mereka mampu bertahan hingga saat ini.
7. Usaha penjual bakso sempat mengalami keterpurukan di masa pandemi, namun melalui penjualan online, mereka mampu berkembang kembali, selain bergotong-royong untuk sangat membantu usahanya.

8. Kelanjutan dari program pendampingan yang sedang berjalan saat ini adalah pertemuan kelompok bulanan.
9. Terkena wabah tersebut, para pedagang bakso telah melakukan inovasi bisnis melalui penjualan dan kerja sama *online*, dan bisnis mereka telah berkembang.
10. Keadaan fasilitas dan infrastruktur sejauh ini berbeda, karena pengetahuan dan keterampilan telah berubah, dan upaya untuk memahami penjualan dan pemantauan online selama pandemi telah dihentikan.

Para pedagang bakso PTM5 menyampaikan saran atau masukan di antaranya:

1. Perlu adanya koperasi
2. Perlu kegiatan pelatihan lagi
3. Kebutuhan perbaikan gerobak bakso
4. Pertemuan kelompok kurang, tapi itu karena pandemi. Jadi perlu diaktifkan lagi di masa depan
5. Pemantauan di lapangan kurang memadai dan perlu difokuskan, karena saat ini, terutama pada masa pandemi, pemantauan hanya dapat dilakukan melalui komunikasi telepon
6. Minimnya pendamping dari Dompot Duafa yang dapat membantu PTM dan memberikan nasihat dalam menjalankan usahanya. Jumlah pendamping adalah 2.

#### **4.5. Hasil Analisis Efektivitas Program Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Makanan oleh Dompot Duafa**

Berdasarkan pembahasan di atas, hasil angket dan wawancara dapat menilai tingkat efektivitas program pendampingan yang dilaksanakan Dompot Duafa. Dari tiga bentuk pendampingan yang telah dilakukan, yaitu:

1. Pendampingan Kelompok, bertujuan untuk membangun kemandirian intelektual masyarakat. Kegiatan berupa:
  - a. Pertemuan kelompok. Anggota PTM 5 menganggap kelompok atau komunitas yang dibentuk melalui wawancara efektif, terbukti dengan hubungan yang baik antar anggota dan kegiatan yang

- mereka rintis untuk saling membantu dan mengembangkan usahanya. Meski sempat terhenti selama masa pandemi, yakni pada 2020-2021 akibat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) oleh pemerintah, namun hubungan di antara mereka tetap terjalin. Salah satu bentuk berbagi ilmu di antara mereka adalah di masa pandemi, berjualan *online* dan berkolaborasi untuk saling membantu.
- b. *Monitoring* kelompok terkait perkembangan usaha. Anggota PTM 5 merasa kampanye pemantauan kurang efektif, dan sebagian besar merasa pemantauan dilakukan hanya satu tahun. Namun beberapa anggota tetap menjalin hubungan baik dengan Dompot Duafa, bahkan ada kerja sama antara Dompot Duafa dengan pedagang bakso (Bakso Malang Pak De dan bakso dalam kemasan). Namun, ini tidak memberi tahu anggota grup lainnya, sehingga hanya beberapa orang yang tahu tentang acara tersebut. Untuk itu perlu pembenahan dari Dompot Duafa dan masyarakat untuk berkolaborasi dan memantau lebih merata.
  - c. Pemantauan proses produksi yang sehat dan halal. Anggota PTM 5 merasa pemantauan proses produksi kurang efektif karena pemantauan tidak lagi dilakukan pada saat ini. Kami merekomendasikan agar proses produksi dipantau secara teratur dan rutin.
2. Peningkatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan, dalam rangka menambah pengetahuan. Pelatihan yang diberikan meliputi pelatihan motivasi kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pengujian kualitatif, serta pelatihan kelembagaan.
- a. Pelatihan motivasi kewirausahaan. Pelatihan ini dinilai efektif oleh anggota PTM 5, dan pelatihan ini diyakini dapat meningkatkan motivasi anggota PTM 5 untuk terus berusaha dan mengembangkan usahanya. Namun, mereka merekomendasikan pelatihan reguler untuk tetap termotivasi setiap saat.
  - b. Pelatihan keamanan pangan dan uji kualitatif. Anggota PTM 5 merasa pelatihan tersebut kurang efektif, dan beberapa anggota PTM 5 merasa kurang memahami tentang kesehatan dan proses produksi halal dalam pelatihan yang mereka terima. Hal ini dimungkinkan

karena penyampaian materi dan metode pelatihan anggota tidak mudah dipahami, sehingga metode pelatihan perlu disesuaikan dengan tingkat pendidikan peserta pelatihan, yaitu pedagang bakso yang sebagian besar berpendidikan SMP.

- c. Pelatihan kelembagaan. Anggota PTM 5 merasa pelatihan ini efektif. Hal ini dibuktikan dengan soliditas komunitas mereka, di mana mereka saling berbagi ilmu dan saling membantu.
3. Bantuan Pembiayaan, memberikan pembiayaan usaha kepada PTM dengan mengajukan akad Qordhul Hasan atau pinjaman amal. Dalam hal ini sekutu hanya berkewajiban mengembalikan pokok, tabungan dan dana sosial (infak). Anggota PTM 5 merasa sangat efektif dan merasa sangat terbantu dengan adanya program bantuan pembiayaan. Namun menurut mereka, bukan rencana itu yang memungkinkan mereka mengalami pertumbuhan bisnis saat ini. Apa yang sangat berdampak pada peningkatan bisnis mereka selama ini adalah mereka adalah mitra dalam masyarakat yang saling membantu.
4. Berdasarkan hasil survei Tabel 15, pedagang bakso diketahui mengubah rata-rata penjualannya lebih dari Rp750.000 per hari, meningkat dari 24% pada tahun 2017 dan 46% pada tahun 2022, menghasilkan peningkatan rata-rata penjualan sebesar 22%.

Nufus dkk. (2017) menjelaskan bahwa efektivitas merupakan elemen kunci dalam mencapai tujuan atau indikator yang diidentifikasi dalam setiap organisasi, kegiatan atau program. Suatu tujuan atau tujuan dikatakan efektif jika dicapai dengan cara yang ditentukan. Dari uraian di atas, dapat ditarik kesimpulan yang ditunjukkan pada Tabel 16.

**Tabel 16. Rangkuman Pelaksanaan Program Pendampingan**

No.	Kegiatan/Aktivitas	Tujuan	Kesimpulan
1	pendampingan kelompok antara lain melalui pertemuan kelompok, <i>monitoring</i> kelompok	Kelompok yang solid	Tercapai
2	Peningkatan Kapasitas Mitra Melalui Pelatihan	Semangat berwirausaha, pengetahuan proses produksi yang sehat dan halal, tim yang solid	Tercapai
3	Bantuan Pembiayaan	Terbantunya modal usaha maupun sarana dan prasarana usaha	Tercapai
4	Penjualan	Peningkatan rata-rata penjualan per hari	Tercapai

Dari Tabel 16 dapat disimpulkan bahwa program pendampingan yang dilaksanakan oleh PT Miwon-Dompet Duafa efektif.

#### **4.6. Usulan Rancangan atau Model Pendampingan Kewirausahaan (UMKM) yang Dapat Mendorong Kesejahteraan**

Berdasarkan uraian pembahasan dan hasil evaluasi efektivitas kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh Dompet Duafa, maka dapat direkomendasikan untuk merancang program pendampingan yang efektif bagi UMKM sebagai berikut:

1. Pentingnya pembentukan kelompok atau komunitas yang mandiri. Membentuk kelompok yang solid untuk membentuk komunitas yang dapat saling membantu. Semakin stabil kelompok, semakin mudah untuk mencapai pengembangan bisnis yang berkelanjutan.
2. Penting untuk memantau program pendampingan secara berkala dan berkala dalam jangka panjang, minimal 3 (tiga) tahun. Hal ini untuk menjamin kemandirian masyarakat dan keberlangsungan usaha

sehingga jika UMKM mengalami kesulitan dapat segera menemukan jalannya.

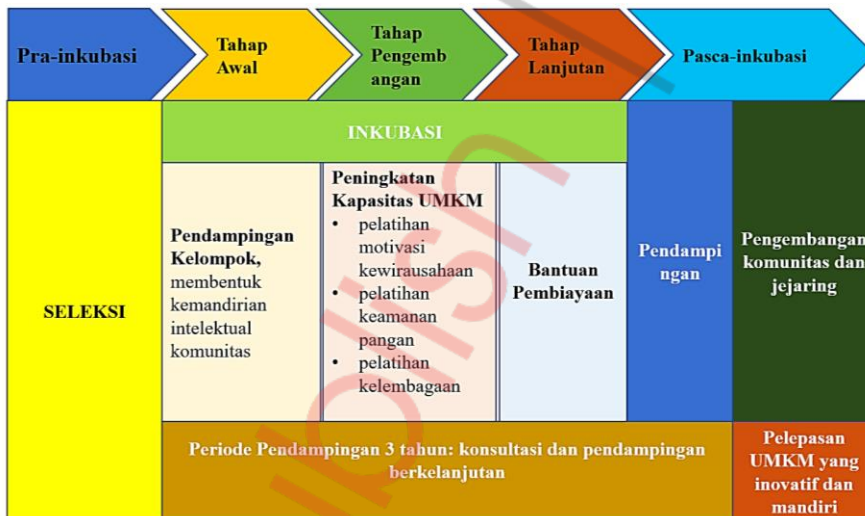
3. Pentingnya program peningkatan kapasitas UMKM. Terutama dalam hal meningkatkan motivasi kewirausahaan dan kelembagaan. Hal ini akan memotivasi UMKM untuk selalu giat mengembangkan usahanya dan kerukunan masyarakat sehingga dapat saling membantu.
4. Pentingnya metode pelatihan yang sesuai dengan tingkat pendidikan peserta agar peserta dapat memahaminya.
5. Pentingnya pelatihan yang berkesinambungan bagi UMKM agar selalu tetap termotivasi dan menambah pengetahuannya.
6. Pentingnya bantuan pembiayaan di awal untuk modal usaha UMKM.

Berdasarkan uraian di atas, dapat digambarkan desain atau pola pendampingan UMKM, seperti terlihat pada Bagan 13. Rancangan *monitoring* dibagi menjadi 5 (lima) tahap yaitu pra inkubasi, tahap awal, tahap pengembangan, tahap lanjutan, dan pasca inkubasi dengan rincian sebagai berikut:

1. Pra inkubasi merupakan tahapan seleksi pendamping UMKM, yaitu pemilihan mitra UMKM sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan di dalam pendamping.
2. Tahap Inkubasi terdiri dari:
  - a. Tahap awal adalah pengelompokan atau pembentukan kelompok atau komunitas oleh pendamping, menanamkan keakraban, kemandirian, dan kecerdasan. Tahapan ini merupakan tahapan yang paling penting dalam sebuah program pendampingan karena akan membentuk kelompok atau komunitas yang solid dan saling membantu untuk tumbuh bersama.
  - b. Tahap pengembangan adalah peningkatan pelatihan pengetahuan dan keterampilan bagi usaha kecil, menengah dan mikro, dan rencana pelatihan utama adalah memberikan motivasi wirausaha dan wirausaha yang andal. Pelatihan penunjang adalah keamanan pangan untuk meningkatkan pengetahuan UMKM dalam mengolah dan menyajikan komoditas. Tak kalah pentingnya adalah pelatihan

kelembagaan untuk membentuk komunitas yang solid dalam bentuk *team building*.

- c. Bantuan pembiayaan, memberikan bantuan modal usaha kepada UMKM untuk mengembangkan usahanya. Dalam hal ini, modal untuk memperbaiki gerobak bakso.
3. Tahap selanjutnya adalah tahap pendampingan UMKM yang dilakukan secara berkala untuk memastikan peningkatan usaha UMKM. Tahap 2 dan 3 memakan waktu minimal 3 (tiga) tahun, terutama pembangunan yang dapat diulang dan dibantu secara teratur dan berkala.
4. Tahap pasca inkubasi, yaitu komunitas berkembang, menjadikannya selalu menjadi jaringan komunitas yang solid dan berkembang sehingga mereka dapat saling membantu dan mengembangkan bisnis bersama. Setelah komunitas dipastikan solid dan berkembang, peluncuran program pendampingan dapat dilanjutkan.



**Bagan 13. Rancangan atau Model Pendampingan UMKM**

## INFERENSI DAN REKOMENDASI

### 5.1. Inferensi

PT Miwon-Dompet Duafa pada tahun 2017 menerapkan 3 (tiga) jenis program pendampingan, di antaranya pendampingan kelompok yang bertujuan untuk membangun kemandirian intelektual masyarakat. Kegiatan berupa pertemuan kelompok, pemantauan kelompok terkait pengembangan usaha (keuangan), pemantauan kesehatan dan proses produksi halal. Kedua, peningkatan kapasitas mitra melalui pelatihan, dalam rangka menambah pengetahuan. Pelatihan yang diberikan adalah pelatihan motivasi kewirausahaan, pelatihan keamanan pangan dan pengujian kualitatif, dan pelatihan kelembagaan. Ketiga, bantuan pembiayaan, memberikan pembiayaan usaha kepada PTM dengan mengajukan akad Qordhul Hasan atau pinjaman amal. Dalam hal ini sekutu hanya berkewajiban mengembalikan pokok, tabungan dan dana sosial (infak).

Area usaha pedagang bakso PTM 5 berubah mencari pasar yang lebih menjanjikan. Rata-rata penjualan pada tahun 2022 mengalami peningkatan dan rata-rata penjualan seluruh pedagang bakso saat ini di atas Rp350.000. Program pendampingan berjalan dengan baik, terutama dalam membentuk kelompok atau komunitas, dengan pertemuan kelompok secara rutin di mana mereka saling membantu memecahkan masalah, menjaga kebersihan peralatan penjualan (gerobak, piring, sendok, dan lainnya), mencoba mengembangkan atau belajar cara membuat bakso Rasanya lebih digemari oleh pelanggan. Pada saat yang sama, yang paling mereka hargai adalah pertemuan komunitas, yang saat ini tidak diadakan

secara rutin seperti dulu. Hal ini dikarenakan situasi pandemi selama tahun 2020 dan 2021 yang masih berlangsung hingga saat ini.

Program peningkatan kapasitas kemitraan dilaksanakan dengan baik, terutama dalam pelatihan motivasi kewirausahaan dan pelatihan kelembagaan. Namun, para pedagang bakso PTM tidak terlalu mengetahui tentang pelatihan keamanan pangan. Bantuan pembiayaan dinilai sangat membantu para pedagang bakso PTM, meski pengembangan usahanya tidak didukung oleh bantuan pembiayaan.

## 5.2. Rekomendasi

Program pendampingan kelompok berhasil membentuk kelompok yang cukup solid, namun pendampingan atau pengawasan kelompok harus dilakukan secara rutin dan berkesinambungan. Program peningkatan kapasitas melalui pelatihan dapat memotivasi usaha pedagang bakso. Namun, pelatihan keamanan pangan yang bertujuan untuk mendidik pembuat bakso tentang sanitasi dan kebersihan yang baik, mendidik pembuat bakso tentang bahan tambahan yang berbahaya, dan mendidik pembuat bakso tentang cara pembuatan bakso yang aman dan sehat masih banyak digunakan, diyakini masih sedikit yang diketahui oleh pedagang bakso. Penyampaian metode dan materi pelatihan dapat lebih disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan pedagang bakso. Program *capacity building* dapat diulang dengan materi yang sama atau materi baru, dengan tujuan untuk penyegaran pengetahuan para pedagang bakso. Program pendampingan berlangsung tidak hanya selama satu tahun, tetapi setidaknya tiga tahun untuk memastikan pengembangan UMKM secara mandiri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, R. 2015. *Pembangunan Wilayah*. Graha Ilmu.
- Coulter, S.P.R. & M. 2016. *Management* (13th Ed.). Pearson Education, Inc.
- Fathurrahman, A., Sumardi, S., Yusuf, A.E., & Harijanto, S. 2019. Peningkatan Efektivitas Pembelajaran Melalui Peningkatan Kompetensi Pedagogik dan Teamwork. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 7(2), 843–850. <https://doi.org/10.33751/jmp.v7i2.1334>
- Fausiah, S. 2016. Efektivitas Pembinaan Usaha Industri Kecil Olahan Pangan oleh Dinas Koperasi UMKM Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sigi. *Katalogis*, 4, 68–81.
- Febrinastri, F. 2018. Miwon Indonesia-Dompet Duafa Bantu Pemberdayaan Tukang Bakso. *Suara.Com*. <https://www.suara.com/pressrelease/2018/11/09/150040/Miwon-Indonesia-Dompet-Dhuafa-Bantu-Pemberdayaan-Tukang-Bakso?Page=All>
- Fikri, C. 2016. Gandeng Dompet Duafa, Miwon Bantu Ratusan Pedagang Bakso. *Berita Satu*. <https://www.beritasatu.com/archive/398478/Gandeng-Dompet-Dhuafa-Miwon-Bantu-Ratusan-Pedagang-Bakso>
- Hadiyanti, P. 2008. Strategi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Keterampilan Produktif Di PKBM Rawasari, Jakarta Timur. *Perspektif Ilmu Pendidikan*, 17(IX), 90–99. <https://doi.org/10.21009/Pip.171.10>

- Hamid, H. 2019. Manajemen Pemberdayaan Masyarakat. In *J+Plus Unesa* (Vol. 5, Issue 1).
- Kiswanto, B. 2021. *Gandeng Dompot Duafa, Rangkaian Sambut Hut Ke-26 Indosiar Bangkitkan Ekonomi UMKM Melalui Bantuan Usaha*. Dompot Duafa. <http://www.dompotduafa.org/id/berita/detail/gandeng-dompot-duafa--rangkaiannya-sambut-hut-ke-26-indosiar-bangkitkan-ekonomi-umkm-melalui-bantuan-u>
- Lathifah, A. 2019. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Asosiasi Mekarsari, Kelurahan Kandri, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang*. 10.
- Mamangkey, I.M. 2021. Efektivitas Penggunaan Dana Desa dalam Pemberdayaan Masyarakat di Desa Tompaso II, Kecamatan Tompaso Barat, Kabupaten Minahasa. *Jurnal Politico*, 10(4).
- Nufus, K., Iskandar, R., & Senjiati, I.H. 2017. Efektifitas Program Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha Effectiveness of the Assistance Program for Syariah Micro-And Medium-Scaled Enterprises in Improving the Prosperity of Businessmen Masyar. *Keuangan dan Perbankan Syariah*, 2, 644–652. Khayatunnufus12@gmail.com
- Saputra, E. 2019. Efektivitas Program Pemberdayaan Masyarakat dalam Kelompok Usaha Bersama (Kube) (Studi Kasus pada Kube Gayam, Kecamatan Tambelan, Kabupaten Bintan). *Fitzpatrick's Dermatology*, 53(9), 1779–1791.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Alfabeta.
- Sutarto, J., Mulyono, S.E., Nurhalim, K., & Pratiwi, H. 2018. *Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui*. 35, 27–40.