

STRATEGI KEBERHASILAN USAHA *HOME INDUSTRY* SEPATU DALAM MEMBERDAYAKAN MASYARAKAT

Sarah Fauziah Audina¹ dan Muhtadi²

¹Alumnus Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam,
Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi.

²Dosen Studi Pengembangan Masyarakat Islam,
Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi.
Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta,
Jl Ir.H. Juanda No.90 Ciputat 15412, Jakarta, Indonesia,

Nisamiratun07@gmail.com dan muhtadi@uinjkt.ac.id

ABSTRAK

Banyak perusahaan di Indonesia berkompetisi untuk menjadi perusahaan yang lebih unggul dan mereka harus berjuang keras untuk mempertahankan usaha yang mereka jalani. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan untuk mempertahankan usahanya serta melihat apakah hadirnya home industry sepatu ini mampu memberdayakan masyarakat sekitar. Melalui proses wawancara dan observasi, dapat diketahui bahwa strategi keberlanjutan usaha menggunakan asset nirwujud keberlanjutan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh home industry sepatu milik Bapak Haryono mampu bertahan hingga saat ini dengan menerapkan strategi aras mikro dan aras mezzo. Serta tahapan-tahapan pemberdayaan dan juga melalui Indikator Keberlanjutan Usaha dimana indeks keberlanjutan usaha di bagi ke dalam tiga bagian yaitu, (1) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekologi, (2) Indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekonomi dan , (3) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi sosial. Bapak Haryono juga telah berhasil memberdayakan masyarakat sekitar dengan mengubah pola pikir mereka dengan memberikan motivasi sehingga beberapa mantan karyawannya juga mampu mendirikan usaha bermodalkan keterampilan yang didapat selama bekerja di home industry sepatu milik Bapak Haryono.

Kata kunci : Home Industry, Pemberdayaan Masyarakat, Keberlanjutan Usaha.

ABSTRACT

Many companies in Indonesia are competing to become superior companies and they have to fight hard to keep their business going. This study aims to determine what strategies are used to maintain its business and see if the presence of home industry shoes is able to empower the surrounding community. Through the process of interviewing and observation, it can be seen that the strategy of business sustainability using assets nirwujud sustainable business. The results showed that the strategy undertaken by shoe home industry owned by Mr. Haryono able to survive until now by applying the strategy of micro and mezzo aras. As well as the stages of empowerment as well as through the Business Sustainability Indicators where the business sustainability index is divided into three parts namely, (1) the index of business sustainability on the ecological dimension, (2) the index of business sustainability on the economic dimension and, (3) the index of business sustainability on the social dimension. Mr. Haryono has also succeeded in empowering the surrounding community by changing their mindset by providing motivation so that some of their former employees are also able to capitalize the business with the skills acquired during work in the home industry of Mr. Haryono's shoes.

Key word: Home Industry, Community Empowerment, Business Sustainability.

A. Pendahuluan

Kemiskinan merupakan masalah sosial yang senantiasa hadir dalam kehidupan masyarakat, terutama di negara-negara berkembang. Kemiskinan senantiasa menarik perhatian berbagai kalangan, baik para akademisi maupun para praktisi. Berbagai teori, konsep, dan pendekatan pun terus menerus dikembangkan untuk menyibak tirai dan misteri kemiskinan ini. Di Indonesia, masalah kemiskinan merupakan masalah sosial yang senantiasa relevan untuk dikaji terus menerus.

Program penanggulangan kemiskinan bukan hanya pada tingkat perencanaan, tetapi juga ada sasaran yang akan dicapai oleh pemerintah, baik di wilayah pedesaan maupun di daerah perkotaan dengan menyesuaikan karakteristik dari wilayah masing-masing. Dalam rangka pembangunan masyarakat yang maju, mandiri, sejahtera dan berkeadilan, setiap komponen berorientasi pada kepentingan masyarakat secara keseluruhan sehingga Pemerintah berperan sebagai fasilitator untuk pengentasan kemiskinan masyarakat, dan masyarakat baik di pedesaan maupun di perkotaan mempunyai semangat yang tinggi dalam pengelolaan sumber daya yang dimiliki.

Salah satu usaha yang dapat dilakukan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat adalah membangun *home industry*. *Home industry* adalah sebuah perusahaan kecil yang jenis kegiatan

ekonominya dipusatkan di rumah. Tujuannya adalah terciptanya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Sedangkan wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan.

Setiap perusahaan baik industri besar dan kecil sekalipun memimpikan adanya pertumbuhan berkesinambungan untuk selama-lamanya. Salah satunya ialah merencanakan strategi usaha. Strategi usaha dibuat untuk mengembangkan perusahaan atau usaha dan memastikan kesinambungan dari perusahaan atau usaha di masa depan. Strategi keberhasilan usaha akan memberikan keunggulan kompetitif perusahaan yang berkelanjutan. Keberhasilan usaha adalah sebuah kondisi di saat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Seorang wirausahawan meletakkan dasar-dasar usaha dengan sebuah visi jangka panjang serta membawa iklim perubahan ke dalam budaya perusahaan. Seorang wirausahawan memiliki kepekaan khusus terhadap peluang yang diciptakan melalui terobosan inovasi untuk mendapatkan nilai tambah (penghasilan). Ia tidak pernah menunggu peluang muncul, tetapi menciptakan banyak peluang dan pengamatan terhadap perubahan yang dapat

diterapkan secara sistematis dalam tindakan nyata berupa produk dan jasa.

Semakin besar dan bervariasi usahanya, maka semakin besar sumbangan kelompok usaha ini kepada perluasan kesempatan kerja. Suatu usaha keluarga atau *home industry* dapat dikatakan sebagai penyumbang penghasilan Negara dan aset nasional. Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik eksternal maupun internal.

B. METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian menggunakan kualitatif, yaitu penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami seseorang misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.¹¹ Karena penelitian kualitatif merupakan kegiatan untuk mencari informasi tentang sesuatu, dilakukan secara hati-hati dan dilakukan untuk menemukan fakta-fakta baru atau gagasan-gagasan baru yang mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.

Berdasarkan definisi tersebut penulis melakukan penelitian dengan menguraikan fakta-fakta yang terjadi secara alamiah

dengan menggambarkan secara rinci tentang strategi keberhasilan usaha *home industry* sepatu Bapak Haryono dalam memberdayakan masyarakat sekitar, tahapan pemberdayaan, serta faktor pendukung dan penghambat dalam memberdayakan masyarakat melalui *home Industry* sepatu Bapak Haryono di RT 02/RW 08 Kemayoran, Jakarta Pusat.

Penelitian *Home Industry* sepatu ini berlokasi di RT 02 RW 08, Kelurahan Kebon Kosong, Kecamatan Kemayoran, Jakarta Pusat. Lokasi ini dipilih karena dekat dengan tempat tinggal penulis dan penulis menganggap dapat memberikan informasi yang mampu mewakili banyaknya *home industry* di Jakarta.

C. KERANGKA TEORI

C.1. Strategi Pemberdayaan

Edi Suharto menyatakan bahwa dalam pemberdayaan memiliki tiga aras pemberdayaan:

1) Aras Mikro

Pemberdayaan sistem ini disebut juga sebagai strategi sistem kecil, yang memiliki cakupan masyarakat dengan titik tekannya individu melalui bimbingan. Strategi mikro ini dilakukan sebagai kekecewaan tak kunjung berfungsinya institusi publik di negeri ini dalam memperjuangkan aspirasi masyarakat. Itulah sebabnya, masyarakat lebih sering bergerak sendiri-sendiri, atau jika harus bersama-sama, mereka melibatkan diri dalam jaringan lembaga-

¹¹ Lexy j. moleong. *Metode Penelitian Kualitatif edisi revisi*. (Bandung: PT. Remaja Karya, 2014). Hal 6

lembaga swadaya masyarakat atau lembaga-lembaga nonpemerintah. Pilihan inipun pada kenyataannya tidak selamanya menguntungkan perjuangan mereka, karena tidak sedikit dari mereka yang hanya dimanfaatkan oleh lembaga-lembaga tadi demi kepentingan bergaining pemerintah lokal maupun yang lainnya.

2) Aras Mezzo

Pemberdayaan dilakukan dengan menggunakan kelompok sebagai media intervensinya. Pendidikan dan pelatihan, dinamika kelompok, biasanya digunakan sebagai strategi dalam meningkatkan kesadaran, pengetahuan, keterampilan, dan sikap agar masyarakat memiliki kemampuan memecahkan permasalahan yang dihadapinya.

3) Aras Makro

Pendekatan ini disebut juga sebagai strategi sistem besar (*large-system strategy*), karena sasaran perubahan diarahkan pada sistem lingkungannya yang lebih luas. Perumusan kebijakan, perencanaan sosial, kampanye, aksi sosial, *lobbying*, pengorganisasian masyarakat, manajemen konflik, adalah beberapa strategi dalam pendekatan ini.⁸

C.2. Keberlanjutan Usaha

1. Pengertian Keberlanjutan usaha

Mengutip Sanchez dan Heene, Jaafari menyatakan bahwa keberlanjutan

(*Sustainability*), yakni penciptaan keunggulan bersaing yang merefleksikan lingkungan eksternal dan juga kapabilitas internal. Hal ini dapat dicapai dengan mengelola dinamika organisasi.⁹

Perusahaan/ badan usaha merupakan suatu organisasi yang didirikan dengan tujuan untuk memaksimalkan kekayaan para pemilik modalnya (*profitability*), selain itu, adapula tujuan lain yang tidak kalah penting yaitu harus menjaga keberlanjutan usahanya (*survive*) dalam persaingan. Tujuan keberlanjutan usaha dapat diartikan sebagai maksimalisasi dari kesejahteraan badan usaha yang merupakan nilai sekarang badan usaha itu terhadap prospek masa depannya. Prinsip keberlanjutan usaha menganggap bahwa badan usaha akan terus melakukan operasinya sepanjang proses penyelesaian proyek, perjanjian dan kegiatan yang sedang berlangsung. Prediksi keberlanjutan usaha suatu badan usaha sangat penting bagi manajemen dan pemilik badan usaha untuk mengantisipasi kemungkinan adanya kebangkrutan, karena kebangkrutan menyangkut terjadinya biaya-biaya baik biaya langsung maupun tidak langsung.

Pertumbuhan kinerja perusahaan yang berkelanjutan adalah pertumbuhan kinerja dalam jangka panjang sebagai hasil dari kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kemampuannya dalam

⁸Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial Dan Pekerja Sosial*. (Bandung: Refika Aditama, 2005), H.66

⁹Mombang Sihite dan Ernie Tisnawati Sule. *Sustainable Business Performance Strategy: A Modern Strategic Management Approach*. (Jakarta: BEE Management Consulting, 2017). Cet ke 1 h.192.

menghasilkan produk dan layanan yang berkualitas. Indikator dari pertumbuhan kinerja yang berkelanjutan mencakup kriteria-kriteria finansial maupun non finansial. Dimensi pertumbuhan kinerja yang berkelanjutan menurut Santoso dan Brito adalah sebagai berikut:

- a. Kinerja Finansial (profitabilitas, pertumbuhan, dan nilai pasar)
 - b. Kinerja Strategis (kepuasan pelanggan, kepuasan pegawai, kinerja lingkungan, dan kinerja sosial).¹⁰
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Keberlanjutan Usaha

A. Faktor Pendukung Keberlanjutan Usaha

Tanaszi dan Duffi menegaskan bahwa asset nirwujud dan pengelolaannya yang efektif merupakan sumber keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Salah satu penopang utama dari bisnis yang sukses di era kita sekarang adalah *sustainability* (keberlanjutan). Sebuah perusahaan mungkin mampu menciptakan *value* yang unggul bagi para pelanggannya. Dan guna menjamin keberlanjutan usahanya, perusahaan harus memiliki

setidaknya empat asset nirwujud ini, yaitu:¹¹

- a. Kepemimpinan. Manajemen perusahaan harus memiliki *leadership* yang baik, dalam arti mesti mempunyai visi yang jelas serta kemampuan untuk mengelola seluruh sumber daya perusahaan dan mengarahkannya menuju tujuan yang dirancangkan perusahaan.
- b. Inovasi. Tanpa adanya inovasi yang terus menerus, keunggulan bersaing perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Seluruh elmen perusahaan, sebagai satu kesatuan, bersama-sama mesti memetakan arah pertumbuhan bagi perusahaan agar dapat unggul dalam menghadapi persaingan.
- c. Komitmen pegawai. Seluruh pegawai perusahaan, ditiap levelnya, harus memiliki komitmen yang kuat bagi kemajuan perusahaan. Komitmen ini selanjutnya mesti diterjemahkan oleh manajemen yang produktif menjadi daya juang yang tinggi bagi perusahaan.

¹⁰ Mombang Sihite dan Ernie Tisnawati Sule. *Sustainable Business Performance Strategy: A Modern Strategic Management Approach*. Cet ke 1 h 79-80

¹¹ Mombang Sihite dan Ernie Tisnawati Sule. *Sustainable Business Performance Strategy: A Modern Strategic Management Approach*. Cet Ke 1,h.203

d. Kepuasan pelanggan. Perusahaan mesti memiliki hubungan yang erat dengan para pelanggannya, melampaui hubungan transaksional semata. Dengan begitu, perusahaan mampu merespon perubahan-perubahan kebutuhan serta keinginan para pelanggannya.

B. Faktor Penghambat Keberlanjutan Usaha.

Selain keberhasilan dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan dalam menjalankan usahanya yang akan memberikan lebih banyak pelajaran dibandingkan sekedar kesuksesan. Keberhasilan atau kegagalan seorang wirausaha dalam menjaga keberlanjutan usahanya sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausaha. Zimmerer mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjaga keberlanjutan usahanya, yaitu:

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.

2. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar usaha dapat berhasil dengan baik, faktor paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan atau usaha sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya

dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.¹²

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Wirausahawan adalah pencipta (*creator*) sekaligus pembaharuan (*inovator*). Mereka mengembangkan ide baru dan bertindak sebagai wahana kemanusiaan. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No 9 tahun 1995, Tentang usaha kecil dijelaskan bahwa “Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini”.¹

Seperti yang kita ketahui *home industry* atau usaha di rumah adalah tempat tinggal yang merangkap tempat usaha, baik itu berupa usaha jasa, kantor, hingga perdagangan. Untuk menjaga keberlanjutan usaha dibutuhkan strategi yang direncanakan dan ditetapkan untuk melakukan kegiatan atau tindakan.

Salah satu upaya yang kini ditempuh untuk mengatasi kemiskinan dengan menciptakan peluang dan mendorong

tumbuhnya semangat wirausaha masyarakat Indonesia. Para wirausahawan mampu menciptakan lapangan kerja baru, dengan lapangan kerja baru mereka menyerap tenaga kerja baru yang lebih banyak sehingga pada gilirannya terciptalah pemerataan pendapatan pada tingkat yang tinggi. Pada bab ini penulis akan menerangkan tentang strategi keberhasilan usaha, tahapan-tahapan pemberdayaan serta faktor pendukung dan penghambat yang telah dilakukan oleh Bapak Haryono melalui *home industry* sepatu miliknya.

Menurut Edi Suharto strategi pemberdayaan yang dapat dilakukan oleh pekerja sosial dalam hal ini pemilik *home industry* sepatu ialah melalui dua aras yaitu: (1) Aras Mikro, (2) Aras Mezzo.

Sementara itu selain melihat strategi pemberdayaan keberhasilan dalam memberdayakan, kita juga dapat melihat tahapan-tahapan pemberdayaan dan juga melalui Indikator Keberlanjutan Usaha. Seperti dalam jurnal yang di tulis oleh Titin Agustina yang menyatakan dimana indeks keberlanjutan usaha di bagi ke dalam tiga bagian yaitu, (1) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekologi, (2) Indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekonomi dan , (3) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi sosial.

Maka dalam konteks penelitian ini saya akan menganalisis Strategi keberhasilan usaha dalam memberdayakan masyarakat, tahapan-tahapan pemberdayaan

¹² Suryana, *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009). Cet ke 3, h 68-69.

¹ Rasyid Yusuf, *Kewirausahaan Konsep dan Praktek Membangun Mental Pengusaha*. (Jakarta: Yayasan Mpu Ajar Artha, 2000), hal 74

dan indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekonomi. Berikut ini peneliti akan membahas secara lengkap dan jelas mengenai hasil temuan data yang ada di lapangan.

1. Strategi Keberhasilan Usaha *Home Industry Sepatu* dalam Memberdayakan Masyarakat di Kemayoran.

Strategi yang dilakukan oleh *home industry sepatu* Bapak Haryono dalam menjaga keberhasilan usahanya memberdayakan masyarakat sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Edi Suharto yaitu melalui pendekatan aras mikro dan aras mezzo.

Masyarakat yang mengikuti pelatihan keterampilan di *home industry* milik bapak haryono ini merupakan para masyarakat sekitar lokasi *home industry* yang memiliki masalah baik secara sosial, psikologis maupun ketidak berdayaan dalam menghadapi tuntutan hidup, seperti pengangguran yang tidak memiliki pekerjaan karena keterbatasan pengetahuan dan minimnya kemampuan sehingga tidak memiliki kesempatan untuk mengubah kehidupannya kearah yang lebih baik. Peneliti melihat, pada prakteknya strategi yang dijalankan oleh pemilik *home industry sepatu* dalam menjaga keberlanjutan usahanya searah dengan yang dikemukakan oleh Edi Suharto. Dalam hal ini, peneliti melihat bahwa strategi yang diterapkan oleh

Bapak Haryono telah mencapai strategi mikro dan aras mezzo.

a. Strategi Aras Mikro

Strategi aras mikro memiliki titik tekan pada individu, salah satunya melalui peningkatan kualitas SDM itu sendiri. Yang dimaksud pendekatan aras mikro menurut Edi Suharto, adalah pendekatan pemberdayaan yang dilakukan terhadap klien secara individual melalui bimbingan, konseling, *I stress management* dan *crisis intervention*. Tujuan utama dari pendekatan aras mikro adalah bimbingan atau melatih klien dalam hal ini masyarakat dan karyawan dalam menjalankan tugas-tugas kehidupannya.

Strategi keberhasilan usaha dalam memberdayakan masyarakat yang dilakukan oleh pemilik *home industry sepatu* ialah dengan pelatihan, pendampingan dan motivasi yang dijalankan dengan tujuan membantu masyarakat dan karyawan khususnya untuk meningkatkan potensi untuk berkembag, membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Beberapa program yang dijalankan oleh pemilik *home industry sepatu* yang sesuai dengan strategi aras mikro adalah sebagai berikut:

1. Bidang Pendidikan.

Home Industry sepatu Bapak Haryono ini menjaga keberlanjutan usahanya dengan memberikan kesematan kepada masyarakat sekitar untuk belajar dan bekerja di tempatnya secara gratis yang dilakukan secara informal. Salah satu yang

dapat dilakukan Bapak Haryono selaku pemilik ialah dengan meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan, pendampingan dan memberikan motivasi kepada masyarakat dan warga sekitar. Dengan strategi tersebut ia mampu menjaga keberlanjutan usahanya hingga saat ini. Seperti yang diungkapkan oleh karyawan Bapak Haryono yang bekerja di bagian pembuatan pola penutup sepatu, menurutnya:

“ iya, sebelum kerja disini kita di ajarin dulu cara buatnya, kaya diajarin cara buat polanya, buat atasnya, ngelem sepatunya, pokoknya proses produksinya, ya lumayan lama si bisa 2-3 bulanan belajarnya, sampe kita bener-bener bisa baru deh dilepas dan dikasih bagian-bagiannya. Tapi kadang kita di gilir jadi gantian tugasnya biar gak bosan dan biar ilmunya kepeke semua”.²

Sementara itu karyawan bagian pembuatan sepatu juga mengatakan bahwa: “Yono mah baik banget, dia ngajak warga sini kerja disini, mau ngajarin yang gak bisa biar dia bisa terus mandiri buka usaha sendiri, sabar banget, kalo kerja juga gak terlalu di forsir yang penting pesenan kelar aja pokoknya Yono selalu ngasih motivasi ke kita karyawannya untuk buka usaha sendiri, menciptakan lapangan pekerjaan

sendiri, sayang aja bapak udah tua begini, kalo kerja PNS mah udah pensiun”.³

Dengan meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan, pendampingan dan memberikan motivasi kepada para karyawan dan warga sekitar yang mau belajar akan memberikan keterampilan kepada mereka. Menurut para karyawan, dengan memberikan pelatihan keterampilan membuat sepatu akan membuat para karyawan dan warga sekitar yang ingin belajar mempunyai keahlian di bidang pembuatan sepatu, dan ilmu yang didapatkan saat pelatihan akan menjadi modal mereka untuk bekerja maupun menciptakan lapangan pekerjaan.

Motivasi juga merupakan strategi yang sangat penting dilakukan untuk terus mempertahankan kinerja dan memotivasi diri mereka untuk menjadi pribadi yang lebih baik. Warga sekitar yang tadinya tidak memiliki pekerjaan dan hanya noongkrong saja jadi memiliki kemauan untuk bekerja dan memperbaiki kehidupannya.

2. Bidang Ekonomi

Perubahan sitem ekonomi tentu akan mengubah tata kehidupan dan tata ekonomi suatu masyarakat. Pada strateg bidang ekonomi ini sangatlah penting untuk mengatasi problem ketidak berdayaan secara ekonomi. Persoalan yang serius ini di hadapi masyarakat adalah tingkat kesenjangan

² Wawancara Pribadi dengan Karyawan Bagian Pembuatan Pola Penutup Sepatu. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada Pukul 12.00

³ wawancara pribadi dengan karyawan bagian pembuatan sepatu. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada pukul 12.30

ekonomi yang terlalu jauh serta tingkat kemiskinan yang terlalu menakutkan.

Pemberdayaan sosial-ekonomi ialah: usaha memberi pengetahuan, keterampilan serta menumbuhkan rasa percaya diri serta kemauan kuat dalam diri seseorang untuk sehingga mampu membangun suatu kehidupan sosial ekonomi yang lebih baik dengan kekuatan yang dimiliki.

Salah satu upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi

masyarakat dan membangun sebuah masyarakat mandiri adalah melahirkan wirausahawan baru, karena kewirausahaan pada dasarnya adalah kemandirian ekonomi.

Dengan ilmu yang diberikan Bapak Haryono beberapa orang karyawannya memiliki kemampuan dan keahlian di bidang pembuatan sepatu, dari keahlian itu mereka bisa membuka usaha. Berikut beberapa orang mantan karyawan Bapak Haryono yang membuka usaha:

Tabel 2. Daftar Mantan Karyawan yang Membuka Usaha Sendiri.

No	Jenis usaha	Lama berdiri
	Pemilik <i>home industry</i> sepatu	3 tahun
	Pemilik toko sepatu	4 tahun 2 bulan
	Pemilik toko sepatu	3 tahun, 5 bulan
	Pemilik Toko Kacamata	4 tahun

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan informan

Berikut penghasilan yang didapat para mantan karyawan Bapak Haryono selama

sebulan sesuai dengan usaha yang dijalankan:

Tabel 3. Penghasilan dan alokasi dana usaha pemilik dan mantan karyawan selama sebulan.

Penghasilan dan alokasi dana selama sebulan (penghasilan dapat berubah tergantung banyaknya pesanan dan banyaknya pembeli setiap hari)						
Nama	Penghasilan	Kebutuhan rumah tangga	Gaji karyawan	Investasi	Belanja	Lama Usaha
Haryono	±268.800.000	5.000.000-8.000.000	48.000.000-50.000.000	30-40 persen dari penghasilan	125.460.000	15 Tahun
Deni	±85.540.000	3.000.000-5.000.000	10.000.000-12.000.000	20-30 persen dari penghasilan	54.832.000	3 Tahun
Penghasilan dan alokasi dana selama sebulan (penghasilan dapat berubah tergantung banyaknya pesanan dan banyaknya pembeli setiap hari)						
Ivan	±53.200.000	3.000.000-4.000.000	3.600.000-4.000.000	20 persen dari penghasilan	13.940.000	4 Tahun 2 bulan
Karyo	±25.200.000	4.000.000-5.000.000	-	20 persen dari penghasilan	15.520.000	3 Tahun 5 Bulan
Anto	±49.000.000	4.000.000-5.000.000	5.000.000	20 persen dari penghasilan	28.480.000	4 Tahun

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan informan.

b. Strategi Aras Mezzo

Pendekatan pemberdayaan melalui aras mezzo, yaitu dilakukan dengan menggunakan kelompok klien dengan menggunakan kelompok sebagai media intervensi, seperti media pendidikan dan keterampilan. Menurut Edi dinamika kelompok biasanya digunakan sebagai strategi dalam meningkatkan kesadaran, pengetahuan, keterampilan dan sikap-sikap klien agar memiliki kemampuan memecahkan permasalahan yang dihadapinya. Selain sebagai pembelajaran juga merupakan bentuk meningkatkan kemampuan dan kecakapan serta keahlian dan menguasai keterampilan tertentu yang dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

Strategi yang dilakukan pemilik melalui hadirnya *home industry* sepatu ditengah-tengah lingkungannya merupakan upaya untuk mengembalikan kepercayaan diri masyarakat sekitar untuk menghadapi tantangan yang akan datang srta menyiapkan mental demi menyongsong masa depan yang lebih cerah. Mereka diberikan motivasi dan pelatihan-pelatihan untuk menjaikan diri mereka sebagai orang yang berhasil. Atas dasar tersebut maka pemilik *home industry* sepatu mencanangkan program pelatihan dan pendampingan yang ditunjukkan kepada masyarakat sekitar.

Berdasarkan data wawancara, untuk membuka sebuah usaha mereka mengumpulkan modal sendiri, tidak ada

bantuan dari pemerintah setempat. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Haryono selaku pemilik *home industry* sepatu di Kemayoran, Jakarta Pusat:

“Awal saya membuka usaha ini saya ngumpulin uang sedikit-sedikit dari hasil ngenekin sepatu di Bogor, saya tabung dikit-dikit setengahnya saya sisihin buat makan, buat ngirim keluarga, baru deh sisahnya saya tabungin sarah buat buka usaha ini”⁴

3. Tahapan- Tahapan Pemberdayaan Masyarakat di RT 02/ RW 08 yang dilakukan oleh *Home Industry* Sepatu Kemayoran.

Sementara itu selain melihat strategi pemberdayaan keberhasilan dalam memberdayakan, kita juga dapat melihat tahapan-tahapan pemberdayaan dan juga melalui Indikator Keberlanjutan Usaha. Seperti dalam jurnal yang di tulis oleh Titin Agustina yang menyatakan dimana indeks keberlanjutan usaha di bagi ke dalam tiga bagian yaitu, (1) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekologi, (2) Indeks keberlanjutan usaha pada dimensi ekonomi dan , (3) indeks keberlanjutan usaha pada dimensi sosial.

a. Tahapan Pemberdayaan

Menurut Sulistiyani pemberdayaan berasal dari kata dasar “daya” yang berarti kekuatan atau kemampuan. Maka

⁴ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada pukul 11.00

pemberdayaan dapat dimaknai sebagai suatu proses menuju berdaya atau proses pemberian daya (kekuatan/kemampuan) kepada pihak yang belum berdaya.⁵ Pemberdayaan dapat dimaknai sebagai suatu proses menuju berdaya atau proses pemberian daya/kekuatan/kemampuan dari pihak yang mempunyai daya kepada pihak yang tidak atau kurang berdaya.⁶

Ambar Teguh Sulistyani juga menerangkan bahwa tahapan pemberdayaan terdiri dari 3 (tiga) tahapan yang harus dijalankan, diantaranya adalah (1) Tahapan penyadaran,(2) Tahapan transformasi,(3) Tahapan peningkatan intelektualitas. Selain itu

1. Tahap Penyadaran.

Pada tahapan penyadaran ini masyarakat diberikan sebuah penyadaran bahwa mereka mempunyai kemampuan dan kapasitas yang lebih jika mereka mau menggali kemampuan yang ada dalam diri mereka sendiri. Pada dasarnya tahapan penyadaran ini adalah untuk membangun mental mereka yang dapat dimulai dari dalam diri mereka sendiri bukan dari luar. Tahapan penyadaran dilakukan agar dapat membuka pengetahuan dan kesadaran masyarakat tentang kondisi kehidupan saat ini terutama kondisi ekonomi dan lingkungannya.

a. Proses

Pada proses penyadaran dapat dilakukan oleh berbagai pihak yang memiliki pengetahuan lebih tentang sosial dan kesejahteraan. Bahkan, jika memungkinkan dilakukan oleh tokoh masyarakat yang berpengaruh. Seperti yang dilakukan oleh Bapak Haryono salah satu pemilik *home industry* sepatu di Kemayoran yang mengajak warga sekitar tempat tinggalnya untuk bekerja ditempatnya. Ia mengatakan bahwa:

“kalopola rekrutmen mah tidak ada Sarah, awal saya mulai saya ijin sama bapak RT setempat saya juga bilang kalo ada yang mau kerja bisa kerja di tempat saya. Awalnya mah susah banget Sarah ngajaknya mereka nganggep kerja di tempat saya gak ada bagusnya Sarah. Tapi Alhamdulillah respon mereka makin bagus ada yang anaknya lulus SMA karena gak punya biaya buat lanjutin kuliah mereka nyambi kerja di tempatsaya, jadi dia kerja di saya sore sama malem kuliah deh. Kalo cara ningkatin SDM nya itu yang harus sabar Sarah, soalnya kan mereka belum pada bisa kan jadi saya ajarin dulu dikit-dikit saya bawa temen saya yang di Bogor buat ngajarin mereka. Gak ada pelatihan khusus si Sarah kalo udah bisa baru deh saya lepas buat bikin sepatu sendiri ya paling ngajarin mah sebulan sampe dua bulanan tergantung orangnya Sarah ada yang belajarnya cepet ada yang belajarnya

⁵ Ambar Teguh Sulistyani, *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*, (Yogyakarta: Gava Media, 2004), hlm. 77.

⁶ Ambar Teguh Sulistyani, *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. h. 72.

lama. Ya gitu terus aja Sarah kalo ada yang nyari pekerjaan sama saya tapi belum bisa nanti yang udah bisa ngajarin jadi semuanya saling bantu aja sarah”⁷

Salah satu karyawan yang sudah memiliki usaha pembuatan sepatu sendiri mengatakan bahwa motivasi yang diberikan oleh Bapak Haryono sangat membantu dirinya untuk memulai usaha ini:

“menurut saya mah Bapak Yono pemimpin yang baik banget, bertanggung jawab dan gak pelit ilmu mba apa lagi materi. Dia mau nagajarin orang-orang selalu ngasih motivasi orang buat buka lapangan kerja sendiri ngajarin kita buat mandiri, dan gak takut kalo usahanya banyak saingannya. Kalo ada tetangga yang datang ke rumahnyabuat minta sepatu dia mah dengansenanghati ngasih mba, apalagi kalo lebaran dia selalu stok beberapa pasang takut ada yang minta sepatunya”⁸

Sementara itu menurut mantan karyawan Bapak Haryono yang juga sudah mendirikan usaha kacamata mengatakan bahwa:

“Bapak Yono orang yang baik banget de, dia selalu ngasih motivasi sama karyawannya buat bikin usaha sendiri, dia selalu ngajak kita usaha, gak pelit sama ilmu, gak takut rugi, baik banget lah pokoknya, yang mau kerja disana tapi gak

bisa cara buatnya ama dia di ajarin dengan sabar gak pernah marah juga kalo ngajarinnya”⁹

Proses penyadaran yang dilakukan oleh Bapak Haryono sebagai pemilik *home industry* sepatu tidak akan berjalan dengan baik jika tidak ada keinginan berubah dari diri masyarakat sekitar yang tidak memiliki pekerjaan dan kemampuan. Kedua pihak tersebut sangat diharapkan dapat menjaga proses ini agar tetap berkelanjutan dan menghasilkan sebuah perubahan pada diri mereka yang sedang menjalankan proses pemberdayaan itu.

b. Metode

Metode adalah suatu hal yang sangat mempengaruhi keberhasilan pemberdayaan yang dilakukan seseorang. Metode yang dilakukan oleh Bapak Haryono ialah melalui pertemuan informal dengan memberikan motivasi kepada para karyawan dan warga sekitar untuk menjadi lebih mandiri. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Haryono sebagai berikut:

“kalo motivasi yang selalu saya kasih ke mereka mah saya suruh mereka belajar, saya selalu bilang sama pak RT atau warga sini kalo ada yang mau buka usaha kaya saya datang aja ke rumah saya saya siap ngajarin mereka, gak perlu kerja disaya kalo gak mau yang penting belajar aja biar mereka bisa menciptakan lapangan kerja sendiri. Saya

⁷ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono, Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada pukul 11.00

⁸ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *home industry* sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, Pada pukul 10.00

⁹ Wawancara Pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik Toko Kacamata, Jakarta, 5 Agustus 2017. Pada Pukul 17.00

mah gak takut nanti usaha saya malah jatuh, kalo ada yang nanya-nanya nyari bahan dimana atau apapun itu saya pasti kasih tau karena rejeki tidak akan ketuker Sarah".¹⁰

Pada tahapan penyadaran ini Bapak Haryono selaku pemilik usaha melakukan penyadaran dengan memberikan motivasi kepada para karyawan dan tetangganya agar mereka mau bekerja dan berlatih membuka usaha. Biasanya motivasi diberikan saat mereka sedang bersantai dan memiliki waktu senggang seperti hari Sabtu atau Minggu. Dengan motivasi yang diberikan Bapak Haryono sangat berharap nantinya mereka bisa mandiri dan mendirikan usaha sendiri.

c. Hasil

Melalui motivasi yang diberikan oleh pemilik atau fasilitator dapat membantu menumbuhkan keinginan pada diri seseorang untuk berubah dan memperbaiki kehidupannya, yang merupakan titik awal dalam memberdayakan. Tanpa adanya keinginan untuk berubah dan memperbaiki kehidupannya maka semua upaya yang dilakukan fasilitator dalam memberdayakan masyarakat tidak akan memperoleh perhatian, simpati dan partisipasi dari masyarakat.

Bapak Haryono sebagai fasilitator juga tidak bisa memberikan penyadaran dengan memaksakan mereka menuruti keinginannya. Kita harus sabar memberikan motivasi dan pengarahan kepada mereka,

walaupun membutuhkan waktu yang cukup lama.

Dengan pemberian motivasi yang diberikan oleh Bapak Haryono kepada para karyawan dan masyarakat sekitarnya membuat mereka menjadi lebih termotivasi untuk mendirikan usaha dan semangat untuk bekerja. Seperti yang diungkapkan oleh mantan karyawan yang memiliki usaha pembuatan sepatu mengatakan bahwa:

“untuk membuka usahanya ini ia menggunakan modal sendiri. Saya dapetin uang dari kerja di bapak Haryono, selama kerja disana saya di bayar perminggu saya sisihin dikit-dikit, saya juga minjem modal dari sodara-sodara saya ya walaupun tidak banyak tapi cukuplah untuk buka usaha sendiri”¹¹

Karena, pada tahap penyadaran ini kegiatan yang dilakukan oleh Bapak Haryono adalah menyadarkan masyarakat itu sendiri tentang keberadaanya sebagai individu dan anggota masyarakat, maupun kondisi lingkungannya yang menyangkut fisik atau teknis, sosial budaya, dan terutama ekonomi mereka.

2. Tahap Transformasi

Transformasi adalah tahapan untuk menambah kemampuan berupa wawasan pengetahuan, kecakapan, keterampilan agar terbuka wawasan dan memberikan

¹⁰ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada pukul 11.00

¹¹ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *home industry* sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

keterampilan dasar sehingga dapat mengambil peran di pembangunan.

Dalam tahap transformasi ini ada beberapa langkah yang dilakukan yaitu dengan kegiatan-kegiatan yang diarahkan untuk mengembangkan kompetensi masyarakat dalam berbagai bidang termasuk pendidikan, kebudayaan, ekonomi, dan kreativitas.

a. Proses

Pada tahap ini pula masyarakat akan menjalani proses belajar tentang pengetahuan, kecakapan, keterampilan yang memiliki atau yang berhubungan dengan apa yang menjadi tuntutan kebutuhan tersebut, sehingga akan menambah wawasan mereka dan kecakapan, keterampilan dasar yang mereka butuhkan.

Salah satu karyawan Bapak Haryono di bagian pembuatan sepatu mengatakan bahwa:

“iya, sebelum kerja disini kita diajarin dulu cara buatnya, kaya di ajarin cara buat polanya, buat atasnya, ngelem sepatunya, pokoknya proses produksinya deh, ya lumayan lama si bisa 2-3 bulanan belajarnya, sampe kita bener-bener bisa baru deh dilepas di dan dikasih bagian-bagiannya. Tapi kadang kita di gilir, jadi gantian tugasnya biar gak bosan dan biar ilmunya kepake semua”¹²

¹²Wawancara Pribadi dengan Karyawan Bagian Pembuatan Sepatu, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

Sementara itu, mantan karyawan Bapak Haryono pemilik toko sepatu juga mengatakan hal yang sama selama bekerja ditempat Bapak Haryono:

“banyak banget mba yang saya dapet selama kerja disana kaya cara buat sepatu, dari yang model wegges, sepatu hak, sepatu pantopel ya begitu-begitu deh mba sepatu yang banyak di jual”¹³

Tujuan utama dari tahap ini adalah Bapak Haryono memberikan pengajaran berupa pelatihan mengenai proses pembuatan sepatu kepada warga yang telah bergabung di *home industry* sepatu ini. Pemberian materi dilakukan dengan memberikan sedikit materi dan pengajaran secara langsung mengenai proses produksi sepatu. Pengajaran biasanya dilakukan sendiri oleh Bapak Haryono dan dibantu oleh salah satu temannya yang berasal dari Bogor.

b. Metode

Dalam tahapan transformasi pengetahuan ini *home industry* sepatu melakukan beberapa metode pelatihan yang sederhana. Dalam memberikan pelatihan kepada para karyawan, pemilik *home industry* melakukan pelatihan dengan menggunakan metode seperti dibawah ini:

1) Metode *On the Job Training*

Pada metode ini dapat dilakukan secara informal, observasi sederhana dan mudah. Pegawai dapat mempelajari

¹³Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada pukul 11.00

pekerjaanya dengan mengamati para pekerja lain yang sedang bekerja, kemudian mengobservasi perilaku mereka.

Metode ini sangat tepat untuk mengajarkan *skill* yang dapat dipelajari dalam beberapa hari atau beberapa minggu. Manfaat dengan menggunakan metode ini adalah peserta belajar dengan perlengkapan yang nyata dan dalam lingkungan pekerjaan atau bagian yang jelas.

Pada proses transformasi yang dilakukan oleh Bapak Haryono ialah dengan menambah wawasan, kecakapan dan keterampilan dasar dengan memberikan pelatihan diawal mereka bekerja selama 2-3 bulan dan terus dilakukan pendampingan oleh Bapak Haryono sendiri dan temannya yang berasal dari Bogor. Sementara bagi karyawan baru yang mereka akan diberikan pelatihan secara langsung selama 2-3 bulan yang dilakukan oleh karyawan Bapak Haryono yang sudah lama bekerja.

c. Hasil

Dengan pelatihan yang diberikan Bapak Haryono mereka mampu memberi nafkah keluarga mereka. Seperti yang diungkapkan oleh karyawan *home industry*sepatu bagian pembuatan pola penutup sepatu mengatakan:

“ya Alhamdulillah cukup neng buat makan istri, kebutuhan rumah tangga, sama ngasih cucu. Kadang juga kan anak kalo lagi gak ada uang suka minta ke sini. Ya yang

penting bapak mah gak minta-minta, selama mampu ya dikerjain”¹⁵

Dalam kegiatan pelatihan peningkatan kapasitas dengan pelatihan yang diberikan kepada para karyawan. Para karyawan Bapak Haryono mengikuti kegiatan ini dari hal yang sangat mendasar, para karyawan sebelumnya tidak pernah membuat sepatu, dan tidak mempunyai pengetahuan khusus mengenai proses pembuatan sepatu. Mereka mendapatkan pelatihan yang cukup hingga dapat membuat sepatu dengan keahlian yang telah diberikan kepada mereka.

3. Tahap Peningkatan Intelektualitas

Tahapan peningkatan intelektualitas dalam hal ini berupa kecakapan-keterampilan sehingga terbentuklah inisiatif dan kemampuan inovatif untuk menghantarkan pada kemandirian. Pada tahap peningkatan intelektualitas, kecakapan dan keterampilan sangat diperlukan dalam membentuk kemampuan masyarakat untuk berfikir maju melalui keterampilan yang sudah mereka miliki. Kemandirian tersebut akan ditandai oleh kemampuan para karyawan untuk mendirikan usaha sendiri.

a. Proses

Tahap peningkatan intelektualitas, kecakapan dan keterampilan diperlukan dalam membentuk kemampuan para karyawan untuk mermbuat sepatu.

¹⁵ Wawancara Pribadi dengan Karyawan Bagian Pembuatan Pola Penutup Sepatu, 3 Agustus 2017. Pada Pukul 12.30

Kemandirian tersebut akan ditandai oleh kemampuan para karyawan untuk membuka usaha sendiri, apabila sudah mencapai tahap ini maka para karyawan sudah memiliki kemandirian dalam pemberdayaan.

Proses yang dilakukan pada tahapan ini ialah dengan memberikan pendampingan kepada karyawan minimal sekali dalam seminggu untuk melihat hasil kerja yang telah dilakukan oleh para karyawan dan juga memberikan motivasi kepada mereka untuk meningkatkan hasil kerja mereka.

b. Hasil

Salah satunya mantan karyawan di *home industry* sepatu milik Bapak Haryono yang membuka usaha toko sepatu. Setelah 10 tahun bekerja akhirnya ia memutuskan untuk membuka usaha sendiri. Seperti yang ia katakan bahwa:

“banyak banget yang saya dapet selama bekerja disana. Yang pasti si cara buat sepatu dan dari Bapak Yono juga saya punya keberanian untuk buka usaha sendiri walaupun bukan pembuatan sepatu”¹⁶

Sementara itu mantan karyawan yang saat ini juga memiliki usaha *home industry* sepatu mengatakan bahwa:

“ya karena saya kan udah bisa bikin sepatu, selama kerja di Bapak Yono saya di ajarin saya udah dapet ilmunya ya saya punya niatan buat buka usaha kaya Pak Yono juga, jadi kan ilmu yang saya dapet selama disana

gak ilang gitu aja mba, lagi juga saya kan mau pindah rumah yak gak jauh-jauh juga si dari sini jadi saya juga tidak mengganggu usaha Bapak”¹⁷

Tujuan utama dari pemberdayaan ini ialah untuk membentuk individu masyarakat menjadi lebih mandiri. Masyarakat yang berdaya akan memberikan kontribusi pada tercapainya kemandirian masyarakat yang dicita-citakan. Melalui proses pelatihan yang diberikan maka masyarakat sedikit demi sedikit akan merubah pola pikir mereka menjadi lebih maju.

b. Indeks Keberlanjutan Usaha Pada Dimensi Ekonomi

Pada dimensi ekonomi diperoleh nilai indeks keberlanjutan usaha *home industry* sepatu di Kemayoran, Jakarta Pusat dapat menjadi meningkatkan aspek ekonomi yang cukup berkelanjutan. Pada dimensi ini menunjukkan lima atribut yang menjadi faktor pengungkit utama yang menjadi indeks keberlanjutan pada dimensi ekonomi, diantaranya:

1) Kestabilan Harga Jual Sepatu Setahunnya

Harga jual barang dan jasa yang stabil tentu menjadi faktor utama keberlanjutan usahanya. Berbeda dengan menaikkan harga setiap waktu semauannya, akan membuat pelanggan atau konsumen tidak mau mengambil barang dari

¹⁶ Wawancara Pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik Toko Sepatu di ITC, Jakarta, 5 Agustus 2017. Pada Pukul 15.00

¹⁷ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

perusahaan kita. Kita sebagai penjual juga harus menyesuaikan harga barang yang kita jual dengan harga barang yang dijual di pasar pada umumnya.

Harga jual sepatu mungkin akan terus naik setiap waktunya, tetapi kita sebagai penjual harus terus mempertahankannya harga sepatu yang kita jual atau pasarkan.

Kestabilan harga jual juga menentukan pelanggan akan terus membeli barang dari perusahaan kita atau beralih ke perusahaannya yang lain. Seperti tabel di bawah ini tentang harga jual sepatu di *home industry* sepatu Bapak Haryono dalam 6 tahun terakhir:

Tabel 5. Harga Jual Sepatu Bapak Haryono Selama 6 tahun Terakhir.

Tahun	Jenis Sepatu			
	Flat Shoes	Wedges	Wedges heels	High Heels
2012	Rp. 20.000	Rp. 45.000	Rp. 50.000	Rp. 53.000
2013	Rp. 22.000	Rp. 47.000	Rp. 53.000	Rp. 55.000
2014	Rp. 24.000	Rp. 50.000	Rp. 55.000	Rp. 58.000
2015	Rp. 25.000	Rp. 53.000	Rp. 58.000	Rp. 63.000
2016	Rp. 27.000	Rp. 55.000	Rp. 63.000	Rp. 66.000
2017	Rp. 28.000	Rp. 57.000	Rp. 64.000	Rp. 68.000

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan Bapak Haryono.

Harga jual sepatu sebenarnya tidak terlalu terikat dengan tabel diatas. Harga sepatu juga biasanya disesuaikan dengan model, variasi dan bahan yang diinginkan pembeli. Kenaikan harga bahan-bahan produksi biasa terjadi menjelang akhir tahun atau awal tahun, tetapi juga tidak menutup kemungkinan harga bahan produksi

meningkat menjelang lebaran. Kenaikan harga jual sepatu pun tidak begitu tinggi, jika harga sepatu melonjak terlalu tinggi maka kita akan kehilangan pembeli.

Tabel 6. Harga Jual Sepatu *home industry* Milik Mantan Karyawan dalam 3 Tahun Terakhir.

Tahun	Jenis Sepatu	
	Wedges	Wedges heels
2015	Rp. 52.000	Rp. 56.000
2016	Rp. 54.000	Rp. 62.000
2017	Rp. 56.000	Rp. 65.000

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan informan.

Menurut mantan karyawan pemilik *home industry* sepatu harga jual sepatu ditempat miliknya tidak jauh berbeda

Sementara itu harga jual sepatu yang di produksi di *home industry* sepatu Bapak Deni juga tidak jauh berbeda dengan Bapak Haryono, seperti tabel di bawah ini:

dengan harga jual sepatu milik Bapak Haryono. Karena ada beberapa barang produksi yang dibeli ditempat yang sama. Hanya saja menurutnya ia harus menjual lebih murah, karena usaha miliknya baru berjalan 3 tahun. Jika dijual jauh lebih mahal maka tidak akan ada yang membeli sepatu ditempat miliknya.

Ini adalah beban terbesar bagi pemilik usaha kecil. Bukan hanya menjaga kestabilan harga jual tetapi mereka juga

harus menjaga kualitas barang yang di hasilkan, jangan sampai harga murah kualitaspun murah, pembelipun pasti akan mencari tempat lain untuk mengambil barang. Bapak Haryono terpaksa menaikkan harga jual sepatunya setiap tahun karena kenaikan harga bahan produksi, pajak barang dan lain sebagainya. Seperti yang diungkapkan Bapak Haryono yang sudah menjalankan bisnis pembuatan sepatu selama bertahun-tahun:

“nah itu lah rah yang susah kalo kita naikin harga nanti banyak yang gak ngambil sepatu lagi disaya, kalo gak di naikin saya kurang buat beli bahan-bahan. tapi mah menjaga kestabilan harga di pasar penting banget rah, soalnya kalo kita naikin 1000 atau 2000 mereka pasti udah protes udah gak mau ngambil di kita. Kita kalo mau naikin harga harus berdebat dulu, mereka mah maunya harga murah padahal juga mereka jualnya mahal rah. Kita para pemilik *home industry* kaya gini paling dari kita mah 50.000-70.000 an tapi yang pada jualnya mah mahal-mahal bisa 150.000-200.000, makannya berat juga usaha kaya gini rah belum lagi kita ada karyawan yang harus di gaji kan. Tapi yah Alhamdulillah sampe sekarang mah cukup rah semuanya buat beli bahan-bahan sama gaji karyawan”

“kalo bicara kualitas mah Sarah itu yang selalu jadi prioritas utama saya. Soalnya dari kualiat sepatu yang kita buat kita bisa dapet kepercayaan dari orang-orang. Walaupun harga bahan-bahan naik soalnya kita kan

juga ada yang ngambil dari luar, kaya lem, hak-hak buat sepatu-sepatu tinggi, sama tali-tali sepatu kalo di pelabuhan Tanjung Priuknya naik atau pajaknya naik otomatis harga bahannya naik juga Sarah, Tapi ya gak semua dari luar sarah, ada juga bahan-bahan yang dari sini, kaya bahan buat wedges, solnya kita juga ngambil disini Sarah. Ya saya mah pokoknya biar untungnya dikit asal kualitasnya terjaga”¹⁸

Sementara itu menurut mantan karyawan pemilik usaha *home industry* sepatu yang juga membuka usaha yang sama ia mengatakan bahwa:

“aduh gimana ya saya bingung juga ya, paling cara saya ya sesuaian ama harga pasar aja sih, saya kan ngambil barangnya di sini mba jadi kalo naik ya paling gak banyak sih. Saya juga kan usahanya masih baru. Tapi kalo harga barang lagi naik ya saya naikin sedikit, itu juga gak banyak takut pada gak ngambil di saya lagi”

“kalo kualitas insya Allah bagus ya, walaupun di buatnya manual pake tangan tapi dari dulu saya kerja sama Pak Yono yang selalu di perhatikan emang kualitasnya. Jadi, sampe saya buka usaha ya kualitasnya yang nomer 1 yang penting kita jualnya jangan ngelebin harga pasar aja dan juga jangan ngejatohin harga pasar kasian juga kan yang punya usaha kaya saya”¹⁹

¹⁸ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

¹⁹ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

Para pemilik perusahaan memang harus menjaga kestabilan harga jual barang yang mereka hasilkan di tengah meningkatnya harga bahan-bahan produksi. Maka dari situlah pemimpin sebuah usaha harus memiliki strategi yang matang untuk menghadapi persaingan pasar. Selain itu pemimpin juga harus memastikan barang yang di hasilkan berkualitas dan mampu bersaing di pasaran, sehingga nantinya tidak akan merugikan pelanggan dan terus menjaga keberlanjutan usahanya.

2) Ketersediaan Tenaga Kerjadengan Peningkatan Kualitas SDM

Pada sebuah perusahaan tenaga kerja menjadi faktor utama berjalannya sebuah usaha. Jika perusahaan kekurangan atau kehilangan tenaga kerja ahli mereka maka mustahil usaha tersebut akan berkelanjutan. Semakin banyak tenaga kerja bekerja semakin ringan pula pekerjaan yang di kerjakan oleh mereka.

Bukan hanya ketersediaan tenaga kerja yang menjadi faktor utama, tetapi Sumber Daya Manusiannya juga harus berkualitas dan ahli dibidangnya. Jika mereka tidak bisa mengerjakan pekerjaan sesuai bidangnya maka akan menghambat sesuatu pekerjaan.

Oleh karena itu ketersediaan tenaga kerja juga harus diimbangi, dengan peningkatan kualitas SDM nya. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas SDM ialah dengan memberikan pelatihan. Pelatihan bisa

diberikan di awal penerimaan atau rutin diadakan setiap tahunnya guna untuk menambah wawasan mereka.

Seperti halnya yang di ungkapkan olehkaryawan Bapak Haryono bagian pembuatan sepatu:

“iya neng sebelum kerja disini kita diajarin dulu cara buatnya, kaya di ajarin cara buat polanya, buat atasnya, ngelem sepatunya, pokoknya proses produksinya deh, ya lumayan lama si bisa 2-3 bulanan belajarnya, sampe kita bener-bener bisa baru deh dilepas di dan dikasih bagian-bagiannya. Tapi kadang kita di gilir jadi gantian tugasnya biar gak bosan dan biar ilmunya kepaके semua”²⁰

Sementara itu menurutmantan karyawan Bapak Haryono yang memiliki usaha *home industry* sepatu juga mengatakan bahwa:

“saya awal kerja di Pak Yono gak bisa apa-apa de, cuma modal kemauan aja. Saya disana di ajarin cara membuatnya, mulai dari bikin pola, gunting pola, pengeleman, cara jah kalo ada bahan yang harus di jahit, cara pengeleman sampe cetak lebel, ya walaupun cukup lama sih de, bisa 2-3 bulan, tapi akhirnya saya bisa juga. Kalo disana di ajarinnya secara langsung.”²¹

Untuk menciptakan nilai tambah yang tinggi bisa menggunakan strategi

²⁰ Wawancara Pribadi dengan Karyawan Bagian Pembuatan Sepatu, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

²¹ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

melalui peningkatan kualitas sumber daya manusia yang ada dengan dibekali ilmu pengetahuan dan keterampilan yang tinggi. Dengan begitu perusahaan akan mampu menciptakan produk yang unggul. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia bisa dilakukan dengan memberikan para karyawan pelatihan.

Kegiatan pendidikan dan pelatihan juga berguna untuk memenuhi kualitas SDM yang terus berubah secara dinamis sesuai perkembangan dan tuntutan globalisasi. Jika pelatihan sudah diberikan kepada para karyawan, nantinya para karyawan akan mampu bersaing di pasar nasional dengan produk yang berkualitas tinggi.

3) Kestabilan Permintaan Sepatu

Selain menjaga kestabilan harga jual, sebagai pemilik usaha kita juga harus mempertahankan kestabilan permintaan sepatu di pasar. Jika permintaan sepatu di pasar stabil maka usaha tidak akan berhenti produksi, karena mereka terus menerima pesanan.

Fungsi utama dari menjaga kestabilan permintaan sepatu ialah untuk memperhitungkan hasil tingkat produksi barang yang sudah jadi setiap masa produksinya. Karena jika tidak ada kestabilan permintaan sepatunya setiap tahun maka para pengusaha tidak mengalami resiko yang lebih besar, seperti kerusakan pada barang karena disimpan terlalu lama. Seperti yang dilakukan Bapak Haryono, permintaan pembuatan sepatu

ditempatnya terus meningkat dan terkadang permintaan tersebut turun. Berikut tabel permintaan sepatu di *home industry* sepatu Bapak Haryono dalam 6 bulan terakhir:

Tabel 7. Permintaan Sepatu *Home Industry* Bapak Haryono Selama 6 Bulan Terakhir.

Bulan	Perpasang	
	Perminggu	Perbulan
Januari	1.050	4.200
Februari	1.400	5.600
Maret	1.190	4.760
April	2.800	11.200
Mei	3.500	14.000
Juni	4.200	16.800

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan Bapak Haryono.

Permintaan produksi sepatu ditempat Bapak Haryono terus meningkat, tetapi terkadang permintaan juga menurun. Permintaan terbesar terjadi menjelang lebaran. Pada saat itu permintaan sepatu bisa melonjak tinggi. Sementara itu permintaan sepatu di *home industry* sepatumilik mantan karyawannya juga terus meningkat dalam 6 bulan terakhir, seperti yang di tunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 8. Permintaan Sepatu *Home Industry* Milik Mantan Karyawan Selama 6 Bulan Terakhir

Bulan	Perpasang	
	Perminggu	Perbulan
Januari	329	1.316
Februari	350	1.400
Maret	378	1.512
April	392	1.568
Mei	420	1.680

Juni	700	2.800
------	-----	-------

Sumber: hasil wawancara peneliti dengan informan.

Melihat tabel diatas permintaan sepatu memang meningkat tinggi pada saat lebaran. Masyarakat akan banyak membeli sepatu saat puasa atau menjelang hari raya. Oleh karena itu, permintaan sepatu meningkat pesat.

Maka penting bagi para wirausaha untuk memperhitungkan berapa banyak barang yang di produksi dan berapa barang yang mampu di jual dalam satu kali masa produksi. Dengan menjaga kestabilan permintaan sepatu, kita juga mampu memperkirakan omset yang mereka dapatkan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Haryono:

“waduh berapa ya Sarah gak pernah ngitungin saya. Kadang 40 kadang 50, kadang juga bisa 60 ya tergantung banyaknya pesenan aja Sarah, soalnya kalo kita lagi produksi satu merek ya itu aja soalnya kadang sekali pesen bisa 1000 bisa 2000 pasang”²²

Sementara itu mantan karyawan yang memiliki usaha yang sama mengatakan bahwa:

“ya karena karyawannya gak banyak paling saya sehari produksi 40-50 pasang”.²³

Kebanyakan dari mereka yang memiliki usaha rumahan atau berdagang

menghitung omset yang didapat dengan barang yang terjual selama sebulan. Oleh karena itu penting bagi para pemilik usaha untuk menjaga kestabilan permintaan barang setiap tahunnya, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian karena barang yang diproduksi rusak disebabkan tersimpan terlalu lama.

4) Bantuan Pemerintah Atau Koperasi

Dana untuk permodalan merupakan faktor utama berlangsungnya sebuah usaha. Usaha kecil sangat rentan dalam permodalan, sumberdaya manusia, teknologi, manajemen pasar, sehingga usaha kecil bisa dikatakan sangat rapuh. Oleh karena itu, bantuan pemerintah maupun koperasi sangat berpengaruh bagi usaha kecil. Pemerintah dan koperasi mampu mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.

Pemerintah sudah seharusnya menyediakan sarana dan prasarana untuk meningkatkan kemampuan mereka melalui pelatihan, permodalan dan lain sebagainya yang dapat mendorong meningkatnya kualitas SDM. Dengan begitu usaha kecil dapat berkembang di pasar perdagangan. Namun, kenyataannya pemerintah jarang sekali menyentuh usaha-usaha rumahan. Tidak jarang juga usaha itu sendiri yang tidak mau bekerja sama atau meminta bantuan melalui koperasi atau pemerintah. Mereka memilih menjalankan usaha mereka sendiri. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh Bapak Haryono:

²² Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

²³ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

“kalo bantuan dari pemerintah saya si gak pernah dapet Sarah, saya juga gak pernah minta bantuan si sama koperasi apa lagi pemerintah, lagi ini kan usaha kecil, karyawan juga kan belum banyak jadi ya masih bisa sendiri mah sendiri aja. Tapi kalo ada yang dateng ke saya minta kerjaan atau minta ajarin buat sepatu mah saya mau banget Sarah biar mereka mandiri”²⁴

Hal ini juga diungkapkan oleh mantan karyawan pemilik *home industry* sepatu yang mengatakan bahwa:

“yah mba saya mah gak dapet bantuan si mba dari pemerintah, gak ada juga orang pemerintah yang dateng buat liat usaha saya, paling saya mah ijin RT/RW setempat sama bayar iuran aja”²⁵

Menurut mereka para pemilik usaha kecil, meminta bantuan pemerintah tidak diperlukan karena mereka menganggap usaha mereka hanyalah usaha kecil. Mereka hanya mengharapkan dukungan RT setempat saja. Mereka juga tidak bergabung di koperasi setempat. Mereka hanya mau memulai usaha mereka dengan modal mereka karena mereka merasa nyaman dengan hal tersebut.

Mereka benar-benar memulai dan menjalankan usaha mereka sendiri. Bagi mereka yang paling penting usaha mereka terus berjalan dan berkembang. Mungkin

jika usaha mereka semakin berkembang mereka akan bergabung di koperasi.

5) Modal Untuk Usaha

Sebelum memulai usaha, hal yang paling penting diperhatikan ialah ketersediaan modal. Ketersediaan modal bisa didapatkan melalui berbagai macam cara, seperti:

a) Menggunakan Modal Sendiri

Menggunakan modal sendiri merupakan salah satu pilihan yang baik, karena pengusaha terbebas dari beban bunga dari pihak lain. Dana tersebut bisa didapatkan melalui uang yang sengaja ditabung dari hasil kerja untuk memulai usaha mereka. Bisa juga melalui uang warisan dan sebagainya.

b) Modal Pinjaman

Penyedia modal dalam dunia usaha sangat diperlukan disamping untuk mengembangkan usaha juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Modal pinjaman bisa didapatkan melalui pinjaman ke bank, koperasi dan sebagainya.

Tetapi kebanyakan dari pemilik usaha kecil memilih memulai usaha mereka dengan mengandalkan modal yang mereka kumpulkan dari hasil kerja mereka. Sehingga mereka tidak terbelit dengan utang dan bisa menjalankan usaha mereka dengan nyaman. Jika mereka memang kekurangan modal biasanya mereka memilih meminjam kepada sanak saudara mereka. Hal ini seperti yang diutarakan oleh mantan karyawan Bapak

²⁴ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

²⁵ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

Haryono yang saat ini mendirikan usaha berjualan sepatu:

“modal mah saya tabung sedikit-sedikit dari hasil kerja di tempat sepatu seminggu 100-200 ribu, sama minjem uang istri, kebetulan istrikan kerja”²⁶

Selain itu mantan karyawan Bapak Haryono yang memilih membuka usaha kacangata mengatakan bahwa:

“kalo modal saya dapetin dari hasil kerja saya tabung dikit-dikit, aku juga minjem-minjem sedikit-sedikit ke orang tua, ke temen ke sodara yang penting cukup buat beli alat-alatnya, soalnya alat-alatnya mahal juga, sama kita kan harus ambil kacangata dari orang, tapi ya alhamdulillah cukup lah”²⁷

Mereka juga para wirausahawan harus pintar mengelola hasil yang mereka dapat dari usaha mereka untuk memutar modal usaha mereka. Jangan sampai mereka kehabisan modal di tengah jalan. Mereka harus menghitung dan mencatat dana masuk dan dana keluar. Mereka harus menghitung berapa persen yang akan mereka investasikan untung keberlanjutan bisnis mereka. Hal ini juga senada dengan yang diungkap kan oleh Bapak Haryono:

“kalo buat investasi mah saya gak pernah ngitungin si Sarah ya kira-kira mah 20-30 persen si dari penghasilan. Saya kan juga

harus beli bahan, gaji karyawan, buat makan keluarga saya, ya kira-kira mah segitu ya Sarah tergantung pendapatan tapi yang pasti selalu disisihin buat muter usaha ini. Soalnya kan usaha kaya gini awalnya modal sendiri dulu kalo udah kelar baru di bayar jadi harus pinter-pinter ngantur aja Sarah”²⁸

Mantan karyawan yang memiliki *home industry* sepatu juga mengungkapkan hal yang sama :

“kalo buat muter balik mah paling 30-20 persen dari penghasilan aja, saya kan juga harus bayar karyawan, sama biaya rumah tangga ama sekolah anak, omset saya kan juga belum banyak ya yang penting cukup dah buat muter usaha aja”²⁹

3. Faktor Pendukung Dan Penghambat Keberlanjutan Usaha

a. Faktor Pendukung

Keberhasilan atau kegagalan seorang wirausaha dalam keberhasilan usahanya daalam memberdayakan masyarakat sangat tergantung pada kemampuan wirausahawan itu sendiri, namun keberhasilan juga bisa berasal dari faktor internal maupun eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri seseorang dalam menciptakan dan menemukan sesuatu yang kemudian bermanfaat untuk orang banyak,

²⁶ Wawancara Pribadi dengan Mantan Karyawan Pedagang Sepatu. Jakarta, 3 Agustus 2017. Pada Pukul 13.00

²⁷ Wawancara Pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik Toko Kacamata Jakarta, 5 Agustus 2017. Pada Pukul 17.00

²⁸ Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono, Jakarta, 3 Agustus 2017, pada Pukul 11.00

²⁹ Wawancara pribadi dengan Mantan Karyawan Pemilik *Home Industry* Sepatu, Jakarta, 5 Agustus 2017, pada pukul 10.00

seperti memperoleh dukungan dari pemilik usaha sehingga ia bisa mendirikan usaha jualan sepatu.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri seseorang dalam menciptakan dan menemukan sesuatu yang kemudian bermanfaat untuk orang banyak, seperti memperoleh dukungan dari warga sekitar, lingkungan, serta pemerintahan yang mendukung.

b. Faktor Penghambat

Selain keberhasilan dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan dalam menjalankan usahanya yang akan memberikan lebih banyak pelajaran dibandingkan sekedar kesuksesan. Penghambat dalam memberdayakan masyarakat sekitar lewat usahanya bisa berasal dari faktor internal maupun eksternal

1. Faktor Internal

Hambatan yang berasal dari dalam dirinya ialah saat memasarkan produk karena ia harus bersaing lewat suaranya untuk menarik pembeli. Jika ia hanya diam saja maka orang tidak akan tertarik berkunjung ke toko miliknya.

2. Faktor Eksternal

Selain faktor internal penghambat juga berasal dari faktor eksternal. faktor eksternal yang menjadi penghambat usaha mereka adalah harga bahan-bahan produksi untuk sepatu yang mengalami kenaikan

sementara harga jual produk sepatu tidak mengalami kenaikan.

E. PENUTUP

1. Kesimpulan

Strategi keberhasilan usaha home industry sepatu dalam memberdayakan masyarakat sekitar berjalan dengan baik dan sesuai dengan target. Masyarakat RT 02 Kemayoran yang tidak memiliki pekerjaan bisa bergabung di tempatnya sehingga mereka bisa memenuhi kebutuhan ekonominya. Secara umum dapat disimpulkan bahwa:

1. Bapak Haryono dalam mendirikan usahanya mendapat dukungan dari RT dan warga setempat.
2. Keberhasilan Bapak Haryono dalam memberdayakan masyarakat sekitar berjalan dengan baik berkat semangat dan kerja kerasnya.
3. Bapak Haryono dapat dikatakan sukses memberdayakan masyarakat sekitar karena ia telah berhasil mengubah pola pikir mereka melalui pelatihan dan motivasi yang dapat membangun mental mereka.
4. Beberapa mantan karyawan Bapak Haryono sudah mendirikan usaha sendiri dengan bermodalkan keterampilan membuat sepatu dan motivasi yang selalu diberikan oleh Bapak Haryono kepada seluruh karyawannya

2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada home industry ini antara lain:

1. Strategi yang dijalankan harus dipertahankan dan ditingkatkan, terutama pada aspek peningkatan kualitas SDM, dan Kualitas sepatu yang dihasilkan.
2. Bapak Haryono sudah menerapkan strategi yang baik dalam menjaga keberlanjutan usahanya, namun akan lebih baik jika pelatihan pembuatan sepatu dilakukan secara rutin sehingga mampu mempertahankan kualitas SDM itu sendiri.
3. Akan lebih baik jika para wirausahawan mau bekerja sama dengan koperasi maupun pemerintah setempat, sehingga usaha mereka lebih berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Isbandi Rukminto. 2012. *Intervensi Komunitas dan Pengembangan Masyarakat Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bungin, Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana.
- Efendy, Onong Uchjana. 1999. *Ilmu Komunikasi Teory dan Praktek*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Hardiansyah, Haris. 2012. *Metodelogi Penelitian Kualitatif: untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- J. Panglaykim. 2011. *Pikiran dan Gagasan J. Panglaykim Prinsip-Prinsip Kemajuan Ekonomi*. Jakarta: PT. Kompas Gramedia.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. 2006. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Jauch, Lawrence R. dan William F. Glueck. 1988. *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Machendrawaty, Nanih dan Agus Ahmad Safei. 2001. *Pengembangan Masyarakat Islam: Dari Ideologi, Strategi, sampai Tradisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Majid, Abdul. 2015. *Strategi Pembelajaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2009. *Metode penelitian kualitatif edisi revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Murtopo, Ali. 1987. *Strategi Kebudayaan*. Jakarta: CSIS.
- Nasuhi, Hamid, dkk. 2007. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (skripsi, tesis dan disertasi)*. Ceqda UIN Jakarta.
- Pearce dan Robinson. 2008. *Manajemen Stratgeis Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Rachmiyati, Ety, dkk. 2011. *Pedoman Umum Penanggulangan Kemiskinan Perkotaan*. Jakarta: Kementrian Sosial Direktorat Jendral Pemberdayaan Sosial dan Penanggulangan Kemiskinan.
- Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat. 2011. *Metodologi Penelitian*. Bandung: CV Mandar Maju.
- Siagian, Sondang. 1986. *Analisis Serta Perumusan Kebijaksanaan dan Strategi Organisasi*. Jakarta: PT. Gunung Agung.
- Siagian, Sondang P. 2001. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sihite, Mombang dan Ernie Tisnawati Sule. 2017. *Sustainable Business Performance Strategy: A Modern Strategic Management Approach*. Jakarta: BEE Management Consulting.

- Steinner, Georfe, dan John Minner.2002. *Manajemen Startejik*. Jakarta: Erlangga.
- Sudrajad. 2012. *Kiat Mengentaskan Pengangguran dan Kemiskinan Melalui Wirausaha*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Sugiyono.2009. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Edi. 2005. *Membangun Masyarakat Pemberdayaan Rakyat, Kajian Strategis Membangun Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Sulistiyani, Ambar Teguh. 2004. *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Suryana.2009.*Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana, Yunus dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana.
- Supriyono.1985. *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis*. Yogyakarta: BPFC.
- Suwartono.2014. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Syani, Abdul. 1987. *Manajemen Organisasi*. Jakarta: Bina Aksara.
- Prawirokusumo, Soeharto. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Yusanto, M. Ismail dan M. Karebet Widjaja Kusuma. 2002. *Pengantar Manajmen Syarih*. Jakarta: Khairul Bayan.
- Yusuf, Rasid. 2000. *Kewirausahaan Konsep Dan Praktek Membangun Mental Pengusaha*. Jakarta: Yayasan Mpu Ajar Artha.
- Sumber Wawancara:**
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Hasyim selaku Sekertaris RW 08. Jakarta, 5 Mei 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Haryono. Jakarta, 3 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Ipul. Jakarta, 3 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Karyo. Jakarta, 3 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Jumadi. Jakarta 3 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Deni. Jakarta, 5 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Anto. Jakarta, 5 Agustus 2017.
- Wawancara Pribadi dengan Bapak Ivan. Jakarta 5 Agustus 2017.