

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Kegiatan Pengabdian

1. Gambaran Umum Desa Emil

a. Sejarah Desa Emil

Desa Emil seringkali disebut dengan Dusun Emil, dikarenakan kawasan desa Emil ini tergolong lebih kecil dari pada ukuran desa. Dimana selaras dengan UU No. 43/2014 tentang dusun, menyebutkan bahwa dusun merupakan bagian dari desa, dengan satuan wilayah administratif yang lebih kecil. Biasanya terdiri dari beberapa Rukun Warga (RW) atau Rukun Tetangga (RT), sedangkan dusun Emil ini hanya mempunyai satu RT yaitu RT 10. Jadi dapat kita sepakati bahwa desa Emil ini adalah sebuah dusun. (PP Nomor 43 Tahun 2014 - Peraturan BPK, n.d, 2014)

Menurut kepercayaan warga dusun Emil sendiri, asal mula nama “Emil” ini ada sejarahnya. Dimana dahulu ada orang yang cukup terkenal yang bernama Emil dan tinggal di dusun tersebut, sehingga setiap kali ada orang bertanya “Dimana rumah Emil?” maka orang-orang akan mengarahkan ke dusun tersebut. Maka, nama dusun Emil telah melekat hingga sekarang, akan tetapi hal ini tidak ada pembuktian atas kebenarannya, hanya saja cerita inilah yang menjadi kepercayaan warga setempat perihal asal muasal nama dusun Emil

tercipta. (Peneliti, wawancara dengan Masyarakat sekitar dan Tokoh Adat, 14 September 2024)

Dusun Emil ini juga kerap disebut sebagai Emil Pasar karena di Tengah-tengah lingkungan perumahan warga ada sebuah pasar yang tergolong cukup besar. Pasar di dusun Emil ini di bangun atau diresmikan pada tanggal 07 April 2019, sesuai dengan cerita dan berita yang menyebutkan bahwa “Masyarakat di Kecamatan Peramasan akan memiliki pasar yang layak untuk berdagang setelah Bupati Banjar H. Khalillurrahman bersama Gubernur Kalimantan Selatan membuka Pasar Rakyat Emil, di Dusun Emil Desa Peramasan Bawah Kecamatan Peramasan, Minggu (7/4)” (Banjarkab, 2019)



Gambar 4. 1 Peresmian Pasar Rakyat di Dusun Emil

Sumber: *DISHUBKOMINFO*

<https://home.banjarkab.go.id/bupati-resmikan-pasar-rakyat-emil-2/>

Kemudian penyebutan dusun Emil Pasar ini juga sekaligus menjadi pembeda dengan desa Emil Baru yang ada di Kabupaten sebelah yaitu Kabupaten Tanah Bumbu.

b. Kondisi Geografis

Kecamatan Paramasan terletak di ujung utara wilayah Kabupaten Banjar, berikut batas-batas wilayah yang ada di paramasan.

Tabel 4. 1

Letak Geografis Wilayah Kec. Paramasan Kab. Banjar

Rincian	Keterangan
Batas Wilayah Sebelah Utara	Kab. HSS dan Kab. Kotabaru
Batas Wilayah Sebelah Selatan	Kab. Tanah Bumbu dan Kab. Kotabaru
Batas Wilayah Sebelah Timur	Kec. Sungai Pinang
Batas Wilayah Sebelah Barat	Kab. Tapin dan Kab. HSS
Luas Wilayah	560,85 Km ²
Tinggi dari Permukaan Laut	371 M
Ibu Kota Kecamatan	Desa Paramasan Bawah

Sumber: *Kec. Paramasan Dalam Angka 2023*

Tabel 4. 2 Luas Wilayah dan Persentase Desa

Desa	Luas (Km²)	Persentase (%)
Angkipih	230,85	41,16
Remo	65,00	11,58

Paramasan bawah	224,00	39,93
Paramasan Atas	41,00	7,31
JUMLAH	560,85	100

Sumber: *Kec. Paramasan Dalam Angka 2023*

Berdasarkan data tabel di atas, maka dusun Emil berada pada batas wilayah Kabupaten Banjar dengan Kabupaten Tanah Bumbu di sebelah Selatan, desa Paramasan Bawah ini memiliki 10 RT yaitu:

Tabel 4. 3 Data RT di Desa Paramasan Bawah

Rukun Tetangg (RT)	Dusun Bancing dan Limpahu
01	Dusun Bancing dan Limpahu
02	Dusun Parasung dan Andataian
03	Dusun Pal Tiga dan Pal Lima
04	Dusun Munggu Lahung Luar
05	Dusun Paring Kandal, Rawaan dan Danau Huling
06	Dusun Munggu Lahung Dalam
07	Dusun Pal Dua
08	Dusun Aduh dan Baringan
09	Dusun Romain, Sungai Talu dan Tarangkin
10	Dusun Emil

Sumber: *BPS Kab. Banjar, 2023*

Jalan menuju ke Kecamatan Paramasan tergolong masih sulit, karena hanya di beberapa titik jalan yang sudah dilakukan pengerasan, dan sisanya ketika ingin masuk ke desa hanya berupa tanah dan bebatuan yang sudah rusak atau bolong-bolong. Akses jalan yang sudah beraspal hanya jalan yang menuju ke Desa Paramasan Bawah, salah satunya yaitu jalan menuju Dusun Emil dan mayoritas jalan desa di Kecamatan Paramasan masih bepermukaan tanah berbatu, seperti jalan desa menuju ke desa paramasan Atas, Desa Remo dan desa Angkipih. (Profil Desa Paramasan Bawah, 2023)

Selanjutnya berikut Gambaran peta di dusun Emil, Kec. Paramasan, Kab. Banjar yang berbatasan dengan Kab. Tanah Bumbu:



Gambar 4. 2 Peta Wilayah Dusun

Sumber: *Google Maps*

c. Kondisi Demografi

Penduduk adalah sekelompok manusia yang menempati suatu wilayah dalam kurun waktu tertentu. Jumlah penduduk tersebut akan berubah dari waktu ke waktu, sebab adanya beberapa faktor yang diantaranya adalah angka kelahiran, kematian, dan migrasi. (Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (n.d.). Penduduk Dalam KBBI daring. 2024)

Adapun keadaan penduduk di Dusun Emil juga sangat relatif. Data terakhir yang peneliti dapatkan dari data ketua RT. 10 di Dusun Emil adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Data Penduduk Dusun Emil

Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)
Laki-laki	62
Perempuan	55
Jumlah Keseluruhan	117
Jumlah KK	40

Sumber: *Data dari Ketua RT. 10 di Dusun Emil*

Dilihat dari data di atas Dusun Emil mempunyai penduduk dominan lebih banyak laki-laki dari pada Perempuan, kemudian juga banyak yang sudah berkeluarga.

d. Keadaan Sosial

Selama bertahun-tahun, jiwa kekeluargaan dan toleransi yang tinggi telah tertanam dan dibangun di antara warga Dusun Emil, baik

dari bapak-ibu dan anak-anak muda hingga remaja. Akibatnya, keadaan sosial di Dusun Emil cukup baik. Ini ditunjukkan oleh bagaimana orang-orang bekerja sama untuk merencanakan dan meramaikan acara sosial, seperti haul, Maulidan, dan pernikahan. Selain itu, keamanan Dusun Emil masih terjaga. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

e. Keadaan Ekonomi

Masyarakat Dusun Emil memiliki kesejahteraan finansial yang baik. Ini dapat dilihat dari kehidupan sehari-hari keluarga yang memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka seperti pakaian, makanan, dan tempat tinggal. Masyarakat Dusun Emil memiliki berbagai macam pekerjaan yang sesuai dengan bakat dan keahlian masing-masing untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

2. Temuan asset yang Ada di Desa Emil

a. Asset Manusia

Asset manusia adalah potensi atau aset yang dimiliki manusia yang memungkinkan mereka untuk menunjukkan perannya sebagai makhluk sosial. Setiap orang memiliki aset keterampilan, bakat, kemampuan, dan apa saja yang dapat diajarkan dengan sebaik-baiknya kepada orang lain. Aset-aset ini termasuk populasi, kemampuan tangan, otak, dan hati, serta tingkat pendidikan

masyarakat. Di mana, sudah dapat dipastikan bahwa setiap orang memiliki aset tersebut. (Yuwana, S. I. P., 2022)

Asset utama yang dimiliki oleh Masyarakat di dusun Emil adalah asset usaha atau sebagai pengusaha, sebagai contoh mereka membangun usaha seperti berjualan sembako dan makanan serta minuman yang sederhana di depan rumah. Kemudian ada juga yang memiliki usaha berjualan baju, kosmetik dan lain halnya.

Kemudian di samping dari pada itu asset yang selanjutnya adalah asset keterampilan, yang mana salah satu warga di desa Emil juga memiliki kemampuan atau keterampilan dalam seni anyam yaitu membuat “Gelang Simpai”. Selain asset di atas ada juga asset kepemimpinan, biasanya para warga akan mengadakan rapat bersama ketika adanya suatu rencana kegiatan yang akan dilaksanakan. Para tokoh Masyarakat atau yang sering di sebut Tokoh Adat yang ada di desa Emil akan mengajak warga lain untuk berdiskusi perihal apa yang perlu di sepakati dan dilakukan, hal ini selaras dengan asset kemampuan kepemimpinan. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

Kemudian ada juga asset keterampilan yaitu mampu membuat salah satu makanan khas Kalimantan yaitu Lemang (Nasi Bambu). Tidak banyak warga yang bisa membuat lemang, karena perlu proses pembuatan yang Panjang dan takaran santan dan air yang tepat agar cita rasa lemang yang khas tetap ada. Sehingga hal ini bisa menjadi asset manusia yang paling utama.

Tabel 4. 5 Dokumentasi Asset Manusia di Desa Emil

Asset Manusia	Dokumentasi
Pengusaha	
Keterampilan Kreatif dalam Membuat Gelang Simpai	
Keterampilan dalam Mengolah Makanan	
Kemampuan Kepemimpinan	

Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2024*

b. Asset Fisik

Dusun Emil memiliki beberapa fasilitas umum yang termasuk dalam aset fisik, diantaranya adalah bangunan mosholla, pasar rakyat, gedung serba guna, posyandu, tandon, dan WC umum. Kemudian ada juga berupa aset fisik dari sumber daya alam yang ada di dusun Emil, seperti Sungai timain, tambang emas, air, dan hutan yang luas. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

Tabel 4. 6 Asset Fisik di Dusun Emil

Asset Fisik	
Asset Bangunan	Mosholla, pasar rakyat, gedung serba guna, posyandu, tandon, dan WC umum
Asset Sumber Daya Alam (SDA)	Sungai timain, tambang emas, air, dan hutan yang luas.

Sumber: *Hasil Observasi Peneliti, 2024*

Tabel di atas menunjukkan beberapa aset fisik Dusun Emil berdasarkan observasi fasilitator di lapangan. Ada kemungkinan bahwa aset bangunan akan membantu kemajuan masyarakat Dusun Emil dalam hal keagamaan, sosial, ekonomi, organisasi, dan kesehatan. Sekaligus untuk membantu masyarakat melakukan aktivitas sehari-hari.

c. Asset Sosial dan Budaya

Aset sosial mencakup segala sesuatu yang berhubungan dengan kehidupan masyarakat, termasuk potensi yang berkaitan dengan proses sosial. Budaya dan tradisi adalah satu. Dalam hal tradisi dan budaya, masyarakat Desa Sekaran mempertahankan beberapa tradisi dan budaya yang telah diwariskan dari nenek moyang ke generasi saat ini. Beberapa di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Tradisi “*Bearuah*”

Suatu kegiatan tahlil dan doa bersama yang diniatkan untuk orang yang baru meninggal, biasanya acara ini di mulai dari hari 1-3 pertama secara berturut-turut anggota keluarga yang ditinggalkan akan mengadakan acara tahlil dan doa bersama, atau juga sering disebut dengan “*3 hari Menurun Tanah*”. Selanjutnya akan ada “*Bearuah*” lanjutan, yaitu pada hari ke-7 (sering di sebut “*Menujuh hari*”), hari ke-25 (*Menyalawi*), hari ke-40 (*Metangpuluh*), hari ke-100 (*Menyaratus*), dan yang terakhir setiap 1 tahun sekali atau sering disebut dengan Haul.

2. Tradisi Nikahan “*Beusung*”

Berhubung di dusun Emil ini mempunyai beberapa suku, salah satunya suku Banjar. Maka tradisi “*Beusung*” ini merupakan salah satu seni kebudayaan pada nikahan yang menganut budaya suku banjar. Dimana pengantin pria dan Wanita akan naik ke punggung seseorang yang memang sudah ahli dan berpengalaman

dalam menjalankan proses “*Beusung*” dan meraka akan di arak ke Tengah warga sambil menari dengan music zapin atau lagu banjar lainnya.

3. Mauludan, yaitu perayaan Maulid Nabi. Biasanya di adakan selamatan dan pembacaan maulid nabi sekaligus mengundang penceramah. Setelah acara selesai maka di adakan doa bersama sekaligus makan besar, dan makanan ini di siapkan mulai dari H-1 acara maulidan dilaksanakan.
4. Selanjutnya, beberapa asset social yang ada di desa Emil salah satunya adalah kegiatan Gotong Royong. Biasanya Masyarakat akan melakukan gotong royong dalam pengerjaan acara tradisi yang ada di atas, di emil juga menjunjung rasa toleransi yang tinggi, dimana meskipun tidak semua Masyarakat beragama islam, tetapi mereka tetap saling bantu sama lain, misal seperti tradisi maulid, dan nikahan. Mereka juga ikut andil dalam membantu menyiapkan acara tersebut, hal ini di lihat langsung oleh peneliti Ketika sedang melakukan pengabdian Masyarakat.
5. Kemudian asset sosial lainnya ialah adanya kelompok ibu-ibu arisan yang juga sekaligus melakukan kegiatan rutin yasinan setiap hari jumat dengan tempat bergilir sesuai dengan kesepakatan bersama. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

Tabel 4. 7 Asset Sosial dan Budaya di Desa Emil

Asset Sosial dan Budaya	Dokumentasi
Tradisi “ <i>Bearuah</i> ”	-
Tradisi Nikahan “ <i>Beusung</i> ”	
Yasinan	
Tradisi Maulidan	
Gotong Royong	

Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2024*

d. Asset Ekonomi

Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, kebutuhan ekonomi masyarakat merupakan kebutuhan penting. Namun, masalah saat ini tidak hanya berkaitan dengan kebutuhan ekonomi. Salah satu masalah

perekonomian yang paling sering dihadapi oleh masyarakat adalah ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran. (Yuwana, S. I. P., 2022)

Masyarakat di Dusun Emil mempunyai pekerjaan dengan mayoritas sebagai petani, kemudian ada yang bekerja sebagai penambang emas atau pendulang emas, pengusaha seperti membuka warung dan menjual baju, guru, tukang pijet, dan ibu rumah tangga serta membuat makanan olahan seperti kue dan lainnya. Kemudian sisanya ada juga yang tidak bekerja, namun data yang disajikan oleh peneliti disini adalah data asset ekonomi saja. (Hasil Observasi Peneliti, 2024)

Tabel 4. 8 Asset Ekonomi di Dusun Emil

Asset Ekonomi	Keterangan
Kendaraan Milik Pribadi	Hampir seluruh keluarga di Dusun Emil memiliki asset berupa kendaraan Pribadi.
Perkebunan/Petani	Beberapa dari warga mempunyai asset dari Perkebunan yang berpotensi untuk di jual, seperti kebun cabe, jengkol, sayur, dll.
Penambang Emas	Tidak banyak warga yang bekerja sebagai penambang emas. Karena hasil dari

	pekerjaan ini dianggap tidak pasti.
Pendapatan Usaha	Seperti menjual barang ataupun jasa.

Sumber: *Hasil Observasi Peneliti, 2024*

3. Pendampingan Pelaku UMKM

Berdasarkan dari ke empat jenis asset yang telah dikumpulkan maka peneliti disini akan menjelaskan bagaimana alur daripada awal mula Pemberdayaan dan Sosialisasi Pemberdayaan Pelaku UMKM yang ada di Dusun Emil ini hingga mendapatkan hasil. Sebelum masuk ke *discovery* atau menemukan asset yang ada maka peneliti terlebih dahulu melakukan proses inkulturasi atau membangun silaturahmi kepada Masyarakat agar lebih dekat dan nyaman selama proses pendampingan berlangsung.

Dalam hal ini fokus pada minggu pertama pengabdian Masyarakat, peneliti berkunjung ke rumah-rumah masyarakat sekitar untuk berkenalan bahwa peneliti adalah mahasiswa dari UIN Antasari yang akan ber KKN selama dua bulan di Dusun Emil. Hal ini tentu menjadi pertanyaan warga karena waktu pelaksanaan KKN lebih lama dari pada biasanya, dan di sinilah peneliti menjelaskan bahwa adanya tujuan dan maksud pengabdian dengan skema tugas akhir.

Selain itu peneliti juga ikut aktif dalam kegiatan Masyarakat, seperti kegiatan rutin ibu-ibu yasinan yang dilaksanakan setiap hari jumat dan ikut membantu dalam proses persiapan peringatan Hari Maulid atau

acara tradisi Maulidan yang rutin dilakukan oleh Masyarakat di Dusun Emil setiap tahunnya. Kemudian kegiatan keagamaan, serta melakukan kunjungan ke rumah RT dan tokoh agama untuk berkenalan sekaligus minta saran terkait dengan pemberdayaan pelaku UMKM apa yang kiranya bisa dilakukan. Dalam hal ini peneliti menghabiskan waktu kurang lebih tiga minggu untuk pengenalan, dan perizinan serta proses saling mengenal kepada para pelaku UMKM yang ada di Dusun Emil.

Memasuki minggu ke empat penulis melakukan proses *Asset Mapping*. Pengelompokan asset ini dilakukan bersama Bapak Suprianto selaku Ketua RT. 10 dan Bapak Masrani sebagai Tokoh Masyarakat yang ada di Dusun Emil. Peneliti mendengarkan dan memperhatikan terkait dengan asset-asset apa saja yang ada di Dusun Emil, Bapak Masrani sebagai tokoh Masyarakat di Dusun Emil tentu sudah sangat hapal dan paham terkait dengan asset apa saja yang ada, di tambah dengan bapa Suprianto atau Ketua RT yang juga ikut menjelaskan berapa jumlah Masyarakat yang ada di Dusun Emil.



Gambar 4. 3 Proses Mapping dengan Bapak Suprianto

Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2024*

a. *Discovery* (Menemukan)

Berdasarkan hasil dari *mapping* tersebut didapatkan ada empat kategori asset yang ada di dusun Emil. Asset yang pertama adalah asset manusia, asset fisik, asset sosial dan budaya, serta asset ekonomi. Dari sini peneliti mulai memfokuskan terkait hal apa yang bisa peneliti lakukan untuk pemberdayaan Pelaku UMKM di dusun Emil. Maka peneliti mengambil Keputusan berdasarkan asset yang ada yaitu asset fisik pada bangunan pasar. Pasar Rakyat yang ada di Dusun Emil tergolong besar dan berpotensi dalam hal penjualan yang lebih besar. Akan tetapi, ternyata tidak digunakan dengan maksimal oleh pelaku UMKM yang ada di desa Emil. Di karenakan beberapa pelaku UMKM cukup disibuk dengan kegiatan lainnya seperti ke kebun/ke sawah, sehingga mereka merasa cukup untuk berjualan di rumah saja seperti usaha membuka warung tadi. (Hasil *Mapping Asset* dan FDG bersama Masyarakat, 2024)

Kemudian peneliti melakukan FGD dengan pelaku UMKM lainnya, kira-kira apa yang bisa dilakukan untuk pemaksimalan asset pasar tersebut. Maka selanjutnya peneliti melihat dan mengamati pasar secara langsung terkait jenis penjualan apa yang banyak peminatnya. Ternyata setelah di amati para pembeli yang datang ke pasar kebanyakan membeli makanan atau minuman, dan disinilah peneliti dengan pelaku UMKM makanan olahah sepakat untuk menjual produk makanannya di pasar. Makanan yang di jual tersebut

adalah “Lemang” atau Nasi Bambu sebagai makanan khas Kalimantan. (Hasil FGD dan Observasi Peneliti, 2024)

Sedikit mengenal siapa Pelaku UMKM pembuat “Lemang” ini, mereka adalah sepasang suami istri yang bernama Kakek Rusmani dan Nenek Rindi. Mereka berdua sudah berumur lebih dari 60 tahun ke atas, kakek Rusmani dan Nenek Rindi memang sudah mahir berkicimpung dalam dunia perdagangan. Berdasarkan cerita yang diceritakan oleh kakek Rusmani dan nenek Rindi kepada peneliti, mereka bercerita bahwa dengan usia yang lebih dari 60 tahun ke atas sekarang ini, kesehatan pendengaran mereka sudah mulai menurun, jadi untuk berjualan langsung ke pasar itu bisa menyusahkan dalam berkomunikasi dengan pembeli. (Hasil Wawancara dan Observasi Peneliti dengan Pelaku Usaha Makanan Olahan, 2024)

Kemudian, Kakek Rusmani dan Nenek Rindi juga bercerita bahwa biasanya mereka menjual lemang ataupun makanan olahan lainnya melalui perantara dari cucunya sendiri. Cucu beliau akan menjualkan makanan olahan yang telah mereka buat dengan sistem bagi hasil juga tentunya, akan tetapi cucu beliau ini berada cukup jauh karena berada di desa sebelah sehingga Nenek Rindi dan Kakek Rusmani harus berangkat setiap subuh untuk mengantar makanan olahannya ke tempat cucunya. Tentu hal ini rasa di sayangkan bahwa ada asset pasar di dusun sendiri namun tidak dimaksimalkan. Biasanya pendapatan dari penjualan tersebut kurang lebih 50-100 ribu

perharinya, dan ini belum di potong dengan uang bensin yang mereka keluarkan. Sehingga pendapatan bulanan dari kakek Rusmani dan nenek Rindi dikisarkan hanya pada 500 – 700 ribu. (Hasil Wawancara dan Observasi Peneliti dengan Pelaku Usaha Makanan Olahan, 2024)

Selanjutnya peneliti disini ikut mencarikan Solusi daripada masalah tersebut, guna keberhasilan dan keberlanjutan program pemaksimalan asset pasar ini. Peneliti kembali mengambil keputusan untuk menambah pembantu Pelaku UMKM, yang bertugas untuk membantu proses penjualan ini, dan peneliti mengambil siswi remaja SMP yang memang sudah tertarik untuk belajar membangun usaha. Anak ini bernama Asriah, siswi SMP yang memang sudah lama dan sangat ingin ikut belajar bagaimana caranya berjualan dan membangun usaha. (Hasil FGD Peneliti dengan Pelaku Usaha Makanan Olahan, 2024)

b. *Dream* (Mimpi)

Dalam metode pembangunan masyarakat berbasis aset atau *Asset-Based Community Development* (ABCD), Teknik mimpi atau harapan biasanya disebut sebagai teknik *dream*. Teknik ini menjelaskan bahwa metode *Asset-Based Community Development* (ABCD) bermula dari mimpi, yaitu mimpi dan harapan serta keinginan masyarakat yang ingin dicapai. Menurut metode *Asset-Based Community Development* (ABCD), ini dapat benar-benar dicapai hanya jika masyarakat memiliki keyakinan bahwa mereka

mampu mencapainya. Setiap orang di dunia ini ingin sukses, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang ada di Dusun Emil. Mimpi tentang kesuksesan di masa depan dapat memotivasi masyarakat untuk melakukan perubahan dan meningkatkan ekonomi. (Salahudin, Nadhir, dkk., 2017)

Pada tahap ini peneliti melakukan FGD Kembali dengan Kakek Rusmani dan Nenek Rindi serta juga ikut mengajak Asriah sebagai pembantu pelaku UMKM. Peneliti memotivasi pelaku UMKM bahwa penjualan di pasar ini akan berhasil, dengan sistem bagi hasil. Kemudian peneliti juga mendiskusikan tentang harapan dan tantangan yang akan dihadapi saat proses penjualan nantinya. Tantangan yang pertama adalah bagaimana menarik konsumen untuk membeli dagangan kita? Di mana kita akan meletakkan dagangan kita nanti saat di pasar? Bagaimana orang tau bahwa kita menjual makanan “Lemang” tersebut? (Hasil FGD Peneliti dengan Pelaku Usaha Makanan Olahan, 2024)

Hal ini terjawab dengan bantuan dari saran pelaku UMKM lainnya. Dimana saat penjualan nanti dilakukan perlu ada makanan atau minuman lain yang juga harus di jual untuk menemani makanan “Lemang” tersebut agar konsumen punya pilihan. Dan disini Pelaku UMKM makanan olahan atau kakek Rusmani dan Nenek Rindi bersedia untuk menyediakan modal dari pembuatan Susu Jelly tersebut. Kemudian perihal tempat bisa minta izin dan bantuan dengan

pengelola pasar, untuk di arahkan dimana tempat yang pas untuk berjualan. Selanjutnya peneliti juga memberikan saran untuk membuat spanduk “Bazar UMKM” makanan khas Kalimantan, serta memposting ke social media terkait jadwal kapan berjualan di pasar. (Hasil FGD Peneliti dengan Pelaku Usaha Makanan Olahan, 2024)

c. *Design* (Merancang)

Pada tahap ini adanya perencanaan kegiatan yang akan dilakukan, berikut rancangan rencana penjualan:

- 1) Adanya penentuan dimana tempat pasti untuk nanti berjualan.
- 2) Adanya pembuatan spanduk / banner.
- 3) Adanya penyebaran ke media informasi dan juga warga sekitar terkait jadwal berjualan.
- 4) Proses penjualan dilaksanakan dalam kurun waktu tiga minggu: Minggu pertama mencari bahan serta lainnya untuk membuat minuman susu jelly dan leman. Kemudian membuat testimoni dari makanan dan minuman tersebut dalam skala kecil, guna persiapan cek rasa dan penentuan harga jual sebelum terjun ke pasar langsung. Kemudian, di minggu ke 2 – 3 dilakukan penjualan Lemang dan minuman susu Jelly di pasar rakyat Dusun Emil.

d. *Define* (Menentukan)

Tahap selanjutnya adalah menentukan, yang dimaksud dengan menentukan disini ialah sebuah kesepakatan dengan pelaku UMKM

terkait dengan jadwal penjualan, serta berapa kesepakatan persentase bagi hasil dan upah Pembantu Pelaku UMKM. Berikut rincian dari kesepakatan tersebut:

Tabel 4. 9 Penentuan Kesepakatan dengan Pelaku UMKM

Kesepakatan	
Jadwal Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> a. 10 Oktober 2024 (Belanja bahan dan membuat testimoni lemang dan minuman Susu Jelly b. 17 Oktober 2024 (Penjualan Pertama) + hasil Penjualan + Evaluasi. c. 24 Oktober 2024 (Penjualan Akhir) + hasil Penjualan + Evaluasi + Total Keuntungan.
Bagi Hasil Penjualan Lemang dan Susu Jelly	<ul style="list-style-type: none"> a. 80 % milik Pelaku UMKM b. 20% milik penjual <p>Harga jual lemang = Rp. 5000 (Lima Ribu Rupiah)/Pcs</p> <ul style="list-style-type: none"> a. 60% milik Pelaku UMKM b. 40% milik penjual

	<p>Harga jual Susu Jelly = Rp. 5000 (Lima Ribu Rupiah)/Pcs</p> <p><i>Note: Pembuatan Minuman Susu Jelly ditugaskan kepada Pembantu Pelaku UMKM dan Peneliti (Penjual) secara penuh, dan Pelaku UMKM hanya Sebagai Penyedia Modal.</i></p>
Upah Pembantu Pelaku UMKM	Berdasarkan bagi hasil dari penjualan lemang dan susu jelly.

Sumber: *Dari Hasil FGD Peneliti, 2024*

e. *Destiny* (Melakukan)

Pada tahapan ini peneliti dan pelaku UMKM serta Pembantu Pelaku UMKM menjalankan rencana yang telah disusun pada tahap *define* (menentukan) di atas. Berikut rincian kegiatan yang telah dilakukan:

Tabel 4. 10 Rincian Kegiatan Minggu Pertama Persiapan (10 Oktober 2024)

Kegiatan	Keterangan
-----------------	-------------------

<p>Membeli bahan untuk membuat minuman “Susu Jelly”.</p>	<p style="text-align: center;">Rincian Belanja Bahan:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Cup Gelas Sedang + Tutup (17.000) isi 50 b. Gula 1 Kg (17.000) c. Perasa Jelly 6 pcs x (2.500) = (15.000) d. Sendok kecil 1 pak (5.000) isi 100 pcs e. Susu kaleng (10.000) f. Susu Dancow 1 renteng (35.000) isi 10 pcs <p>Total: Rp. 98.000</p>
<p>Membuat testimoni lemang</p>	 

	Peneliti ikut serta membantu dalam proses pembuatan testimoni sekaligus membantu nenek Rindi dan Kakek Rusmani membuat lemang untuk di antarkan ke tempat cucunya.
Pembuatan testimoni minuman langsung saat penjualan di minggu depan.	-

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Pada minggu pertama tidak ada kendala, dikarenakan hanya fokus pada pembelian bahan untuk membuat minuman susu jelly dan membuat testimoni. Kemudian, berikut rincian kegiatan yang dilakukan pada tanggal 10 Oktober 2024 atau minggu pertama minggu pertama menjual lemang dan minuman susu jelly di Pasar Rakyat Dusun Emil.

Tabel 4. 11 Rincian Kegiatan Minggu Kedua (17 Oktober 2024)

Kegiatan	Keterangan
Pembuatan minuman Susu Jelly	a. Start pembuatan jelly hingga jelly mengeras: 13:00 – 15:30 b. Memotong Jelly dan memasukkan ke cup: 15:30 – 16:30

	<ul style="list-style-type: none"> c. Bersiap-siap ke pasar dan mengambil lemang ke rumah nenek: 16:30 – 17:00 d. Berjualan di Pasar: 17:00 – 20:00 e. Beberes, Pulang ke Posko.
Jumlah Makanan dan Minuman yang di buat	<ul style="list-style-type: none"> a. Lamang: 17 pcs b. Minuman susu Jelly: 35 cup – testimoni 2 cup = 33 cup
Hasil Penjualan Pertama	Semua habis terjual
Evaluasi	<ul style="list-style-type: none"> a. Dalam pembuatan jelly harus lebih awal karena Jelly tersebut memerlukan waktu untuk mengeras. b. Jam penjualan harus lebih awal, misal di jam 16:00, karena pada jam tersebut orang cukup ramai. c. Perbanyak persediaan es batu agar tidak kehabisan.

Sumber: *Hasil Olah Data Peneliti, 2024*

Maka, berdasarkan data hasil penjualan di atas diperoleh keuntungan sebagai berikut:

Keuntungan Penjualan Susu Jelly:

- a. $33 \text{ cup} \times 5.000/\text{cup} = \text{Rp. } 165.000$ (Laba Kotor)
- b. $\text{Rp. } 165.000 - \text{Rp. } 98.000$ (Modal) = Rp. 67.000
- c. $\text{Rp. } 67.000 \times 60\%$ (Pemilik Modal) = Rp. 40.200 dibulatkan menjadi **Rp. 40.000 (Laba Bersih)**
- d. Dengan persediaan bahan yang tersisa adalah 15 pcs cup, 65 pcs sendok, dan susu dancow 3 pcs.

Keuntungan Penjualan Lemang:

- a. Modal dalam pembuatan Lemang: Rp. 34.000
- b. $17 \text{ pcs} \times 5.000/\text{pcs} = \text{Rp. } 85.000 - \text{Rp. } 17.000$ (Potong Bagi Hasil) = Rp. 68.000 (Laba Kotor)
- c. $\text{Rp. } 68.000 - \text{Rp. } 34.000 = \text{Rp. } 34.000$ (**Laba Bersih**)

Jadi, keuntungan Pelaku UMKM Makanan Olahan pada minggu Pertama adalah **Rp. 74.000 (Tujuh Puluh Empat Ribu Rupiah)** dan Pembantu Pelaku UMKM memperoleh **Rp. 34.000 (Tiga Puluh Empat Ribu Rupiah)** dari bagi hasil. Kemudian memasuki minggu yang ke-3 atau minggu terakhir berjualan di pasar dusun Emil. Berikut rincian kegiatannya:

Tabel 4. 12 Rincian Kegiatan Minggu Ketiga (24 Oktober 2024)

Kegiatan	Keterangan
Pembuatan minuman Susu	a. Start pembuatan jelly dan pudding agar-agar hingga mengeras: 11:00 – 14:00
Jelly dan	b. Memotong Jelly dan memasukkan ke cup: 14:00 – 15:00

Puding Agar-agar	c. Bersiap-siap ke pasar dan mengambil lemang ke rumah nenek: 15:00 – 16:00 d. Berjualan di Pasar: 16:00 – 20:00 e. Beberes, Pulang ke Posko.
Jumlah Makanan dan Minuman yang di buat	a. Lemang: 30 pcs b. Minuman susu Jelly: 35 cup c. Puding agar-agar 23 cup
Hasil Penjualan Pertama	Semua habis terjual
Evaluasi	-

Sumber: *Hasil Olah Data Peneliti, 2024*

Maka, berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa ada tambahan makanan yang di buat yaitu Puding agar-agar, guna menghabiskan sisa cup yang ada.

Tambahan biaya bahan pembuatan susu jelly dan pudding agar-agar:

- a. Perasa jelly 6 pcs + 3 pcs agar-agar = 15.000 + 15.000 = Rp. 30.000
- b. Gula 2 kg = Rp. 34.000
- c. Perasa buah = Rp. 5.000
- d. Susu dancow 4 pcs = Rp. 14.000

e. Cup sedang 1 pak = Rp. 17.000

f. Susu kaleng = 10.000

g. Es batu = 10.000

Total biaya bahan penjualan minggu Terakhir Rp. 120.000.

Berikut hasil penjualan minggu terakhir dan diperoleh keuntungan sebagai berikut:

Keuntungan Penjualan Susu Jelly dan Puding Agar-agar:

a. $35 \text{ cup} \times 5.000/\text{cup} = \text{Rp. } 175.000$ (Susu Jelly)

b. $23 \text{ cup} \times 3.000/\text{cup} = \text{Rp. } 69.000$ (Puding)

c. $\text{Rp. } 244.000 - \text{Rp. } 120.000$ (Modal) = $\text{Rp. } 124.000$

d. $\text{Rp. } 124.000 \times 60\%$ (Pemilik Modal) = $\text{Rp. } 74.400$ dibulatkan menjadi **Rp. 74.000 (Laba Bersih)**

Keuntungan Penjualan Lemang:

a. Modal dalam pembuatan Lemang: $\text{Rp. } 70.000$

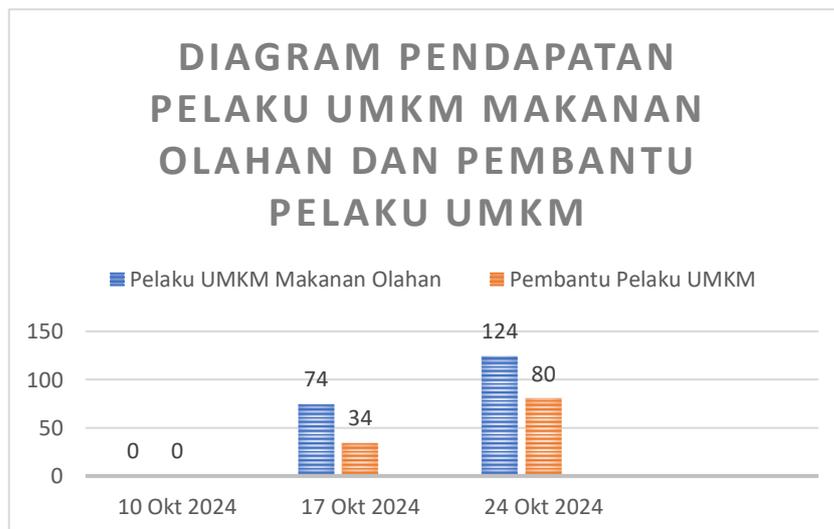
b. $30 \text{ pcs} \times 5.000/\text{pcs} = \text{Rp. } 150.000 - \text{Rp. } 30.000$ (Potong Bagi Hasil) = $\text{Rp. } 120.000$ (Laba Kotor)

c. $\text{Rp. } 120.000 - \text{Rp. } 70.000$ (modal) = **Rp. 50.000 (Laba Bersih)**

Jadi, keuntungan Pelaku UMKM Makanan Olahan pada penjualan di minggu ke-2 adalah **Rp. 124.000 (Seratus Dua Puluh Empat Ribu Rupiah)** dan Pembantu Pelaku UMKM memperoleh **Rp. 80.000 (Delapan Puluh Ribu Rupiah)** berdasarkan perolehan bagi hasil. Maka, dapat disimpulkan bahwa penjualan lemang dengan pemanfaatan asset pasar bisa dikatakan berhasil, karena bisa

menambah pendapatan keluarga kakek Rusmani dan nenek Rindi, yang mulanya > Rp. 1 Juta menjadi < Rp. 1 Juta. Karena makanan olahan nenek dan kakek menjadi lebih dikenal dan ada yang mulai memesan kue Lemang.

Bahkan melalau pendampingan ini juga sekaligus bisa membuka lapangan pekerjaan baru, contohnya seperti Asriah sebagai Pembantu Pelaku UMKM, dimana tugas utama dari Pembantu Pelaku UMKM ini ialah berfokus pada penjualan di Pasar dengan barang jualan dari Pelaku UMKM. Dengan sistem bagi hasil yang telah di sepakati pada saat kesepakatan awal, Pembantu Pelaku UMKM juga ikut merasakan dampak dari pendampingan ini yaitu adanya uang jajan tambahan (pendapatan). Berikut penggambaran data hasil penjualan Lemang dan Susu Jelly di Pasar Rakyat Dusun Emil:



Gambar 4. 4 Diagram Hasil Pendapatan Laba Bersih

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Kemudian, selain dari sisi peningkatan ekonomi kegiatan ini juga membangun lapangan pekerjaan baru dan kreativitas salah satu Masyarakat di Dusun Emil, seperti yang dialami oleh Asriah siswi SMP yang ikut serta dalam proses pendampingan sebagai Pembantu Pelaku UMKM. Asriah yang mulanya hanya memanfaatkan uang jajan dari orang tuanya, kini memiliki uang jajan lebih karena telah ikut serta menjadi pembantu Pelaku UMKM, di tambah lagi Asriah mendapat pengetahuan dasar bagaimana memulai usaha dengan manajemen keuangan melalui modal kecil namun bisa menghasilkan keuntungan yang lumayan, dengan melihat apa yang pasar sukai dan melihat peluang apa yang bisa di ambil.

B. Analisis Hasil Berdasarkan Landasan Teori

1. Analisis Pendampingan pada Pelaku UMKM di Dusun Emil

Menurut Direktorat Bantuan Sosial (Setianingsih, 2019), pendampingan adalah proses fasilitasi untuk membantu klien mengidentifikasi kebutuhan, memecahkan masalah, dan meningkatkan kemandirian. Sumodiningrat juga menegaskan pentingnya pendampingan untuk mengatasi kesenjangan pemahaman antara pemberi dan penerima bantuan. Selaras dengan teori Peran fasilitator (Suharto, 2005) yang dilaksanakan oleh peneliti untuk memberikan motivasi, contoh pemasaran, dan dukungan teknis kepada pelaku UMKM.

2. Pemberdayaan Pelaku UMKM

Menurut Jim Ife, pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan kekuatan kelompok yang kurang beruntung (*disadvantaged*). Dalam konteks ini Pelaku UMKM diberi pemahaman terkait pentingnya pemasaran melalui media digital untuk meningkatkan daya saing pelaku UMKM yang tentunya juga didampingi dengan keterampilan manajemen keuangan yang baik.

3. Perekonomian Keluarga Pelaku UMKM

Robbins mendefinisikan ekonomi sebagai hubungan antara tujuan manusia dan sumber daya yang tersedia. Pendekatan ini diterapkan dalam program dengan membantu pelaku UMKM memaksimalkan potensi aset lokal yang ada yaitu aset fisik berupa pasar rakyat yang ada di Dusun Emil. Kemudian teori Abraham Maslow yang melihat ekonomi sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan individu melalui pemanfaatan sumber daya secara optimal. Dalam program, pelaku UMKM dibimbing untuk meningkatkan pendapatan mereka melalui inovasi produk dan strategi pemasaran.

4. *Asset-Based Community Development (ABCD)*

Kretzman dan McKnight (1993) menegaskan bahwa masyarakat selalu memiliki aset dan kapasitas yang dapat dimobilisasi. Program ini menggunakan pendekatan ABCD untuk memetakan aset lokal seperti pasar dan keterampilan masyarakat. Kemudian teori Mathie dan

Cunningham (2002) dalam memodifikasi prinsip ABCD untuk mendorong partisipasi aktif masyarakat dalam merancang solusi berbasis aset lokal melalui kegiatan yang dilakukan peneliti dan pelaku UMKM dengan tahapan mulai dari *discovery*, *dream*, *design*, *define*, dan *destiny*.

5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendampingan Pelaku UMKM di Dusun Emil

Melihat daripada hasil pendampingan pada Pelaku UMKM yang ada di Dusun Emil melalui pemaksimalan asset local yaitu asset fisik berupa pasar, maka berikut faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya:

a. Faktor Internal

Meliputi keterampilan dan pengetahuan Pelaku UMKM, sebelum pendampingan dilakukan, mayoritas pelaku UMKM ini memiliki keterbatasan dalam manajemen keuangan dan pemasaran melalui digital, namun dengan adanya praktik langsung terkait dengan manajemen keuangan dan strategi pemasaran, maka hal ini mampu meningkatkan pengetahuannya terkait hal tersebut.

Selanjutnya, faktor internal lainnya adalah tinggat partisipasi Masyarakat atau Pelaku UMKM itu sendiri, tanpa adanya keikutsertaan Masyarakat dalam kegiatan pendampingan ini maka kegiatan ini tidak akan berhasil. Dan yang terakhir adalah akses terhadap asset local, pemanfaatan pasar lokal sebagai sarana distribusi produk membantu pelaku UMKM memperluas jaringan penjualan mereka.

Aset pasar ini menjadi faktor penting dalam mendukung peningkatan pendapatan.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal disini meliputi lingkungan dan dukungan dari pihak luar seperti kondisi geografis di dusun Emil yang terletak di wilayah perbatasan dan memiliki akses jalan yang masih terbatas. Ini menjadi hambatan dalam distribusi produk ke luar wilayah akan tetapi aset lokal seperti pasar strategis di tengah desa menjadi peluang besar bagi pengembangan UMKM. Selanjutnya dukungan dari program dan pendampingan, melalui pendampingan intensif oleh mahasiswa dan fasilitator memberikan motivasi dan panduan dalam mengatasi hambatan, baik teknis maupun non-teknis. Serta dengan Model pendekatan partisipatif seperti *Forum Group Discussion* (FGD) meningkatkan efektivitas program karena melibatkan komunitas secara aktif.

c. Faktor Ekonomi

Faktor ini meliputi modal dan akses pembiayaan serta potensi pasar, seperti halnya keterbatasan modal menjadi salah satu tantangan utama bagi pelaku UMKM. Program tidak hanya meningkatkan keterampilan, tetapi juga membantu pelaku UMKM mengoptimalkan sumber daya yang ada tanpa harus bergantung pada modal eksternal. Kemudian potensi pasar di dusun Emil memiliki pasar lokal yang

strategis, tetapi sebelumnya potensi ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku UMKM. Program ini mengarahkan mereka untuk memanfaatkan pasar lokal dan memperluas jangkauan pasar melalui media digital.

C. Capaian Manfaat Kegiatan

1. Bagi Masyarakat:

- a. Peningkatan Keterampilan: Sesuai dengan prinsip *empowerment* (Jim Ife), pelatihan membantu pelaku UMKM meningkatkan keterampilan manajemen keuangan dan strategi pemasaran.
- b. Pemberdayaan Ekonomi: Sejalan dengan teori *Asset Based Community Development* (ABCD). (Kretzman & McKnight), penggunaan aset lokal seperti pasar sebagai sarana distribusi produk meningkatkan pendapatan masyarakat.

2. Bagi Mahasiswa:

- a. Penerapan Teori: Mahasiswa mempraktikkan teori pemberdayaan masyarakat (Suharto, 2014) dan pendekatan dengan metode *Asset Based Community Development* (ABCD).
- b. Melalui peran sebagai fasilitator (Suharto, 2005) mahasiswa mengasah kemampuan komunikasi, kepemimpinan, kolaborasi dan berfikir kritis, serta kemampuan beradaptasi.