

JURNAL PENELITIAN

BAPPEDA KOTA YOGYAKARTA

PEMBUDAYAAN MANAJEMEN BERBASIS MUTU PRODUK DAN LAYANAN PEDAGANG LESEHAN DI MALIOBORO YOGYAKARTA

Oleh: Siti Hamidah, Kokom Komariah

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DALAM EKONOMI KERAKYATAN KOTA YOGYAKARTA

Oleh: Drs. Supardal, M.Si

MENGGALI SUMBER PENDAPATAN SEKOLAH UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PELAKU PENYEKOLAHAN KEGIATAN BISNIS DI SEKOLAH

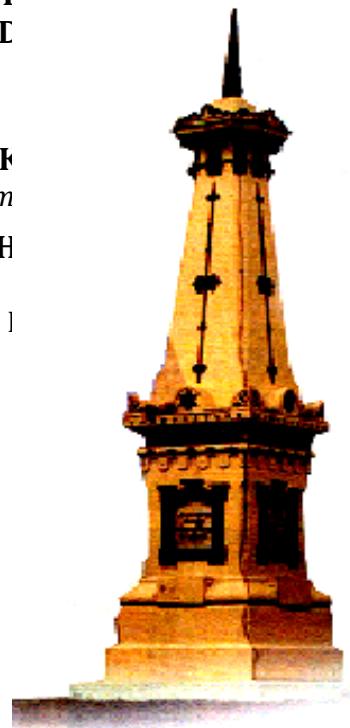
Oleh: Winoto, S.Pd

PENINGKATAN POTENSI UMKM DI KOTA YOGYAKARTA

Oleh: Tim Peneliti INSPECT (*Inspect of Policy and Econom*

MODEL PENDAMPINGAN PENGELOLAAN SAMPAH RUKUN TETANGGA (RT) DI KOTA YOGYAKARTA

Oleh: drg. Punik Wijayanti, M.Kes., Ayus Dodi Kirana SP., I



SALAM REDAKSI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Tema penelitian yang diusung dalam Jurnal kali ini adalah Kreativitas Masyarakat dalam Menumbuhkan Perekonomian Berbasis Kerakyatan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat dan tambahan wawasan baik bagi pemerintah maupun masyarakat yang tertarik akan hasil penelitian ini.

Jurnal penelitian ini merupakan sarana pemberian informasi dan komunikasi yang dibentuk oleh Bappeda Kota Yogyakarta dalam wadah jaringan penelitian di Kota Yogyakarta.

Dengan terbitnya jurnal penelitian ini diharapkan para pembaca dapat ikut serta dalam penelitian-penelitian selanjutnya yang akan akan diselenggarakan setiap tahunnya oleh Jaringan Penelitian Kota Yogyakarta, akhirnya semoga hasil penelitian ini dapat lebih bermanfaat bagi kita semua.

Wassalammu'alaikum Wr Wb

Redaksi

DAFTAR ISI

SALAM REDAKSI.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
PEMBUDAYAAN MANAJEMEN BERBASIS MUTU PRODUK DAN LAYANAN PEDAGANG LESEHAN DI MALIOBORO YOGYAKARTA Oleh: Siti Hamidah, Kokom Komariah.....	1
PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DALAM EKONOMI KERAKYATAN KOTA YOGYAKARTA Oleh: Drs. Supardal, M.Si	13
MENGGALI SUMBER PENDAPATAN SEKOLAH UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PELAKU PENDIDIKAN MELALUI KEGIATAN BISNIS DI SEKOLAH Oleh: Winoto, S.Pd.....	22
PENINGKATAN POTENSI UMKM DI KOTA YOGYAKARTA Oleh: Tim Peneliti INSPECT (<i>Inspect of Policy and Economic Studies</i>)	31
MODEL PENDAMPINGAN PENGELOLAAN SAMPAH KOTA TINGKAT RUKUN TETANGGA (RT) DI KOTA YOGYAKARTA Oleh: drg. Punik Wijayanti, M.Kes., Ayus Dodi Kirana SP., Isa Ibnu Sutopo, SP.	34

TIM REDAKSI

Penanggung Jawab: Drs. Tri Djoko Susanto, **Ketua:** Drs. Hajar Pamadhi, MA. (Hons),
Drs. Ana N. Abrar, M.Es., **Pemimpin Redaksi:** Drs. Djandjang, IP., **Sekretaris:** Dra. Erni
Februaria, M.Si., Budhi Santoso, ST., **Redaktur Pelaksana:** Dra. Wadjarni PR., Drs. K.
Ima Ismara, M.Pd., M.Kes., Dra. Asmahsunituti, M.Pd., Sugito Raharja, SH., M.Hum.,
Layout dan Desain Grafis: Affrio Sunarno, S.Sos., Drs. Rachmad, M.Pd., **Illustrator:**
Eddy Susanto, SE., Muslim, SP.

PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA Kompleks Balai kota Timoho
KANTOR BAPPEDA Jl. Kenari No. 56 Yogyakarta 55156
Tlp. (0274) 515 207
Fax. (0274) 55 44 32
Email: bappeda@jogja.go.id
Website: www.jogja.go.id

PEMBUDAYAAN MANAJEMEN BERBASIS MUTU PRODUK DAN LAYANAN PEDAGANG LESEHAN DI MALIOBORO YOGYAKARTA

Oleh: Siti Hamidah, Kokom Komariah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memperbaiki kemampuan pedagang warung lesehan agar dapat meningkatkan mutu produ dan layanan dengan berbasis kunci-kunci manajemen.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian tindakan yang dilakukan satu kali putaran. Kegiatan terdiri dari perenungan, perencanaan, tindakan disertai dengan observasi, dan refleksi. Populasi penelitian ini adalah pemilik sekaligus pedagang warung lesehan yang berada di kawasan Malioboro yang berjumlah 20 orang tergabung dalam kelompok paguyuban. Instrumen penelitian berupa lembar observasi yang memuat jenis kemampuan meliputi 1). Kemampuan memahami keinginan pelanggan, 2). Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan, 3). Kemampuan mengontrol biaya, 4). Kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif, 5). Kemampuan membuat produk yang baik, 6). Kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan. Metode pengumpulan data dengan cara mengobservasi perilaku pedagang selama mengikuti program penelitian. Data dianalisis dengan diskriptif kualitatif.

Hasil tindakan dan pembahasan menunjukkan bahwa sebagian kemampuan telah mampu ditunjukkan walaupun belum maksimal, yaitu kemampuan memahami pelanggan, kemampuan mengontrol biaya, kemampuan membuat produk yang baik dan kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan. Sedang kemampuan yang masih perlu ditingkatkan adalah kemampuan meningkatkan jumlah pelanggan dan kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif. Guna mengembangkan lesehan Malioboro perlu adanya kerjasama sinergis dan intesif antara paguyuban, Pemerintah Kota, Perekonomian, Asosiasi Profesi serta Perguruan Tinggi. Diperlukan program promosi yang dikemas secara matang, seperti : dialog melalui acara TV, internet dan jika mungkin dibuat acara MURI yakni Lesehan Malioboro terpanjang. Perlu pendampingan pengelolaan unsur-unsur terkait untuk merealisasi penanganan air bersih, pengelolaan sampah, keberadaan pengamen agar tercipta lingkungan yang nyaman, serta diperlukan pemantapan pembinaan paguyuban keberadaan lesehan tetap eksis.

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Malioboro merupakan salah satu *trade mark* kota Yogyakarta, karena merupakan bagian dari salah satu tujuan wisata terutama sebagai wisata

belanja. Salah satu kegiatan bisnis yang berbasis ekonomi kerakyatan adalah dijajakannya pemenuhan kebutuhan makan, terutama makan malam dalam bentuk lesehan. Makan secara lesehan merupakan cara makan tradisional dengan duduk di atas tikar dengan menggunakan meja pendek yang diberi alas tikar atau sejenisnya.

Pada mulanya ide makan lesehan adalah untuk memenuhi kebutuhan makan terutama mahasiswa, karena Yogyakarta sebagai kota pelajar yang banyak pendatang untuk menuntut ilmu dari berbagai penjuru tanah air. Dalam perkembangannya tidak hanya ditujukan bagi para mahasiswa tetapi juga untuk para wisatawan yang datang ke Yogyakarta baik wisatawan domestik maupun asing. Hingga saat ini sebagian besar dari mereka terutama yang belum pernah mengunjungi Malioboro sangat antusias untuk jalan-jalan, belanja dan menikmati kota Yogyakarta.

Berdasarkan informasi dari media massa serta pengamatan awal dan diskusi dengan para pelaku penjual makanan lesehan saat ini dirasakan keberadaannya kurang banyak diminati pengunjung. Selain itu juga dirasakan kurang adanya pembinaan yang mengarah untuk memajukan nasib mereka. Untuk sementara diketahui bersama bahwa masalah yang dijumpai dalam penyelenggaraan makanan lesehan di Malioboro diantaranya adalah: 1) kurang tersedianya air bersih yang cukup untuk mencuci peralatan makan dan minum, 2) penggunaan minyak penggoreng yang sampai hitam, 3) kurangnya transparansi harga makanan, 4) aspek sanitasi, 5) variasi dan kualitas hidangan yang ditawarkan, serta 6) aspek kenyamanan.

Permasalahan-permasalahan tersebut masih berasal dari pengamatan sementara serta isu-isu yang dirasa saat ini. Oleh karena itu untuk memantapkan permasalahan yang sebenarnya perlu dilakukan penelitian. Seperti halnya pada masalah peningkatan kualitas produk. Untuk mempersempit kesenjangan kualitas produk (organoleptik dan variasi produk) dengan tuntutan konsumen, maka perlu adanya suatu standart produk makanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Aktivitas ini dimaksudkan untuk mendekatkan tuntutan konsumen dengan produk yang ditawarkan oleh produsen. Selain dari unsur konsumen juga perlu diketahui dari produsen dalam hal ini penjual warung lesehan. Bagaimana pengelolaan warung lesehan, faktor-faktor penghambat dan faktor pendukungnya.

2. Perumusan masalah

Berdasarkan kajian diatas maka kegiatan pedagang lesehan yang berada di Malioboro tersebut seharusnya memiliki omzet yang selalu meningkat dan memuaskan pelanggan yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan asli daerah. Selanjutnya lesehan tersebut tetap menjadi pilihan makan bagi masyarakat kota Yogyakarta umumnya dan khususnya bagi para wisatawan baik domestik maupun mancanegara.

Indikator peningkatan tersebut dapat disebut baik manakala ada kenaikan kemampuan dalam menguasai kunci-kunci manajemen yang berbasis pada mutu produk dan pelayanan, setelah latihan dibandingkan dengan kemampuan awal. Kemampuan tersebut menggambarkan kemampuan yang seharusnya dikuasai dalam menjalankan bisnis yaitu berkaitan dengan pemahaman terhadap pangsa pasar yang ditargetkan, bagaimana cara meraih pasar tersebut, bagaimana mengontrol biaya dan bagaimana berinteraksi dengan karyawan.

Dalam kenyataannya para pengusaha pedagang lesehan belum bekerja sesuai dengan kunci-kunci manajemen, mereka masih berorientasi pada keuntungan semata tanpa memperhatikan keinginan pasar yang selalu berubah dalam tuntutan mutu maupun selera.

Dari kesenjangan antara yang seharusnya dan kenyataan seperti tersebut di atas maka masalah penelitian tindakan dapat dirumuskan sebagai berikut :

Apakah dengan pemberian latihan dalam menjalankan bisnis pedagang lesehan di kawasan Malioboro akan meningkatkan kemampuan menggunakan kunci-kunci manajemen yang berbasis pada mutu produk dan layanan pada gilirannya berdampak pada meningkatnya omzet perusahaan dan kepuasan konsumen ?

3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah ingin memperbaiki manajemen pedagang lesehan selaras dengan kunci-kunci manajemen yang berbasis pada mutu produk dan pelayanan agar omzet perusahaan meningkat dan kepuasan konsumen terpenuhi.

4. Manfaat penelitian

Penelitian ini sangat relevan terutama bila dikaitkan dengan upaya memperbaiki ekonomi rakyat sebagai penompang kesejahteraan masyarakat kota Yogyakarta melalui pendidikan dan pelatihan. Selanjutnya akan berdampak pada peningkatan pendapat baik untuk kepentingan internal perusahaan. Selain itu sebagai bagian evaluasi diri bagi instansi terkait yang berwenang dalam pembinaan melalui pendidikan dan pelatihan pedagang kaki lima. Selanjutnya dapat dipakai untuk merumuskan kebijakan yang berkeadilan maupun kepentingan lain yang selaras dengan kebutuhan pengembangan kota Yogyakarta.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Manajemen usaha makanan

Walaupun hanya pedagang lesehan, tetapi aktivitas usahanya merupakan kegiatan yang kompleks. Aktivitas perusahaan tersebut tergolong sebagai *food service* yang melibatkan unsur produksi dan

pelayanan. Dalam Agus (2001: 189) dijelaskan bahwa kegiatan dalam menjual makanan dan minuman adalah melaksanakan usaha pengembangan produk makanan dan minuman, merencanakan kegiatan yang berusaha menarik tamu untuk makan dan minum, melakukan pembelian makanan dan minuman, melakukan pengolahan, penyajian makanan dan minuman dan perhitungan produk. Selain itu pedagang warung lesehan harus berusaha untuk mengembangkan produk-produk baru ataupun penyempurnaan produk agar tetap selaras dengan kebutuhan konsumen.

Seorang pedagang warung lesehan, dalam menjalankan bisnis harus dapat mengendalikan perusahaannya, dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajemen. Dalam Rue & Byars, (2000:6) disebutkan bahwa fungsi-fungsi manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan dan pengontrolan.

Dimasa depan semakin meningkat jumlah orang yang akan menikmati makan di luar. Sudah seharusnya pelaku bisnis dapat mempertahankan pelanggan dan menambah pelanggan. Banyak cara yang dapat dipakai antara lain dengan penguasaan kunci-kunci manajemen (Goodman,2002: 54) yaitu mempunyai pemahaman terhadap pangsa pasar yang ditargetkan, bagaimana mendapatkan pasar tersebut, bagaimana mengontrol biaya dan bagaimana berinteraksi dengan karyawan dari sudut kinerja.

Upaya mendapatkan pasar merupakan upaya pemasaran atau strategi pemasaran dengan aktivitas (Moh As'ad,2001:125) penilaian keinginan dan kebutuhan konsumen dalam situasi pasar, merubah keinginan dan kebutuhan tersebut dalam bentuk barang serta menyajikannya dalam cara-cara yang khas, mengembangkan serta menyajikan barang-barang tersebut dalam cara yang efisien, membuat jaring-jaring saluran yang efektif dari produsen ke konsumen dengan mempertimbangkan faktor laba (profit) yang rasional.

Mengontrol biaya dimaksudkan menciptakan system yang menjamin terciptanya kesehatan perusahaan. Ada keseimbangan antara pendapatan dan biaya perusahaan, keuntungan yang ditargetkan tercapai dan terjadi surplus. Keadaan ini dicapai apabila pedagang mampu membuat keputusan yang benar tentang harga, tidak mudah tergoda untuk membuat harga yang tidak rasional atau harga yang tidak selaras dengan mutu yang diberikan.

Interaksi dengan karyawan dari sudut kinerja dimaksudkan sebagai upaya agar karyawan dapat menjalankan tugas dengan minat dan kegembiraan, serta bekerja penuh kegairahan dan merasa bahagia dalam bekerja. Dengan kata lain kepuasan kerja karyawan terpenuhi. Keadaan ini akan membawa pengaruh yang besar terhadap masa depan perusahaan, karena dinyatakan dalam Louis A Allen (Moh As'ad, 2001:103) betapapun sempurnanya rencana-rencana, organisasi dan

pengawasan serta penelitiannya, bila mereka tidak dapat menjalankan tugasnya dengan minat dan gembira maka suatu perusahaan tidak akan mencapai hasil sebanyak yang sebenarnya dapat tercapai.

2. Membangun mutu produk

Mutu dinyatakan sebagai tanggapan dan pemenuhan kebutuhan konsumen secara total. Hal ini meliputi keseluruhan keistimewaan dan sifat-sifat dasar dari suatu produk atau pelayanan yang mana memfokuskan pada kemampuan untuk memenuhi kondisi tertentu atau keperluan yang dipersyaratkan. Selanjutnya produk makanan yang bermutu harus dapat menunjukkan indikator 1). kuantitatif artinya secara kuantitatif dapat ditentukan ukuran porsi dalam volume, hitungan, berat ataupun ukuran. Dengan demikian ada jaminan keajegan yang tidak dipengaruhi oleh waktu maupun perubahan lingkungan. 2). Sensori artinya dapat menunjukkan mutu makanan yang dapat diidentifikasi melalui indera yaitu mutu dari sisi penampilan, rasa, dan cita rasa. 3). Kandungan gizi artinya dapat memenuhi variasi kebutuhan konsumen.

Keadaan tersebut dapat tercapai manakala pedagang warung makan lesehan mampu menerapkan pengelolaan produksi secara benar mulai dari perencanaan produksi dengan dasar penyusunan menu makanan yang kompetitif, pengolahan makanan yang menjamin mutu dan keamanan, persiapan masing-masing bahan dan pengendalian produksi (Hamidah, 2004: 20). Selanjutnya dalam pengolahan makanan menggunakan prosedur standart yang meliputi : 1) mulai dari bahan yang bermutu, 2). Pastikan bahwa bahan dalam keadaan bersih, 3). Pastikan bahwa makanan ditangani secara benar, 4). Gunakan bumbu yang tepat, 5). Gunakan teknik, persiapan dan peralatan secara benar, 6). Ikuti standart resep, 7). Jangan mengolah hidangan melebihi yang diperlukan, 8). Sajikan secepatnya begitu selesai pengolahan, 9). Sajikan hidangan panas saat panas dan sajian dingin untuk hidangan dingin, 10). Buatlah sentuhan seni yang special, 11). Selalu mengutamakan kesempurnaan. (Nenimeier, 1984:178-179)

3. Membangun mutu pelayanan

Walaupun hanya warung makan lesehan yang menggunakan tata cara pelayanan keluarga, tetapi tetap menggunakan tata cara pelayanan yang bermutu. Selain itu dalam Elhaitammy (Fandy Tjiptono, 2000: 58) pedagang mampu menunjukkan *service excellence* yaitu pelayanan yang unggul yakni suatu sikap atau cara karyawan dalam melayani pelanggan secara memuaskan

Pelayanan yang bermutu merupakan bentuk pelayanan yang menekankan adanya kualitas pelayanan yang mencakup *reliabilitas* dalam hal ini mampu memberikan pelayanan sesuai dengan apa yang telah dijanjikan, *responsive* yaitu para staf perusahaan mempunyai

keinginan yang tinggi untuk memberikan pelayanan dengan tanggap, *tangible* yaitu mampu menunjukkan fasilitas fisik, keadaan staf ataupun perlengkapan yang memadai, *assurance* yaitu adanya jaminan bahwa staf memiliki pengetahuan, kemampuan maupun kesopanan yang mampu menekan keraguan ataupun bebas dari bahaya, *empati* yaitu kemudahan dalam melakukan komunikasi, memahami kebutuhan para pelanggan (Fitzsimmons dan Fitzsimmons, 1994: 189-190).

4. Proses Pebudayaan.

Proses pembudayaan pada dasarnya adalah internalisasi nilai-nilai eksternal terhadap seseorang atau kelompok. Kekuatan proses internalisasi ini tidak sama bagi setiap orang. Proses belajar mengajar yang tidak mampu membangkitkan motivasi tidak akan terjadi internalisasi nilai-nilai. Pendidikan yang ditujukan kepada pengusaha warung lesehan sebagai peserta didik membuat seseorang menjadi tertantang untuk maju. Untuk mewujudkan pembudayaan kesadaran pedagang, tentang mutu dan jaminan mutu produk makanan semakin menjadi acuan, diisyaratkan dengan proses belajar secara terus menerus.

C. METODE PENELITIAN

1. Prosedur Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan *action research*. Cara pemecahan masalah dalam memberikan dukungan bagi pedagang kaki lima Malioboro berupa pelatihan manajemen yang bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan manajemen, kesadaran dan keterampilan sumberdaya manusia para PKL sebagai ujung tombak daya tarik wisata di kawasan Malioboro. Dalam menangani masalah ini memerlukan kegiatan yaitu : 1) penelitian ini menemukan masalah yang lebih konkrit, melalui kegiatan diskusi antara peneliti dengan para pedagang kaki lima malioboro, 2) Merumuskan cara mengatasi yang tepat, 3) melakukan tindakan dan minitoring dan 4) refleksi.

Akar permasalahan pada pedagang kaki lima Malioboro adalah terletak pada 1) kurang tersedianya air bersih, 2) Penggunaan bahan dan proses pengolahan bahan makanan, 3) kurangnya transparansi harga, 4) aspek sanitasi lingkungan, 5) variasi dan kualitas hidangan yang ditawarkan, dan 6) aspek kenyamanan. Setelah terpilih alternatif tindakan, langkah selanjutnya adalah merancang teknik dan metode pelaksanaan tindakan sehingga pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan lancar.

Langkah-langkah dalam penelitian tindakan ini meliputi :

1) mengidentifikasi dan merumuskan masalah penelitian, 2) menganalisis masalah, 3) merumuskan hipotesis tindakan, 4) membuat rencana tindakan dan rencana pemantauannya, 5) mengolah dan menafsirkan

data, 6) membuat laporan hasil penelitian. Penelitian ini mencakup empat kegiatan pokok yaitu : Penyusunan rencana, pelaksanaan tindakan, pemantauan, observasi/evaluasi dan refleksi

Kegiatan tahap 1 ada empat prosedur yang akan ditempuh, yaitu:

1) Perencanaan

Kolaborasi dalam penyusunan rencana penelitian tindakan dilakukan bersama para pedagang kaki lima Malioboro. Dalam penyusunan rencana para PKL Malioboro diminta pertimbangan dalam memecahkan masalah pro survey sebelum dilaksanakan tindakan.

2) Tindakan

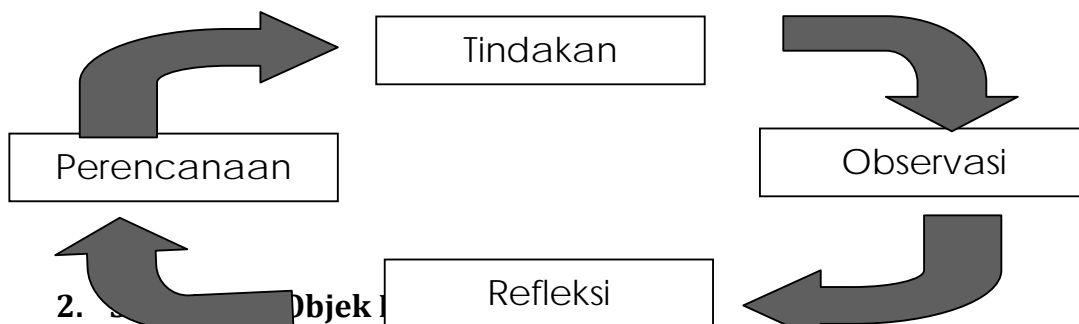
Setelah rencana disusun, pada tahap ini peneliti melakukan tindakan sesuai dengan perencanaan yang telah disusun. Materi tindakan berupa pemberian pelatihan tentang kunci-kunci manajemen usaha, pengembangan produk makanan berbasis mutu, pelayanan prima dan melakukan observasi langsung.

3) Observasi

Pada tahap ini peneliti melakukan observasi proses dan hasil pelatihan melalui cara: 1) mencatat kesulitan para PKL di kawasan Malioboro dalam melakukan aktifitasnya; 2) Orientasi dan kunjungan lapangan, 3) diskusi/*brainstorming*, 4) penggalan ide, 5) rekonstrukturisasi ide, 5) konstruksi ide berupa rencana-rencana kegiatan dan 6) evaluasi terhadap rencana. 7) mengaplikasikan rencana, 8) memberikan angket bagi para PKL dan memintanya memberikan balikan.

4) Refleksi

Berdasarkan observasi kemudian penelitian melakukan refleksi, melalui refleksi ini pula dapat diketahui faktor-faktor yang menjadi kendala manajemen dalam mengembangkan dukungan terhadap PKL di kawasan Malioboro. Untuk memperjelas prosedur penelitian secara keseluruhan ditunjukkan pada gambar 1 berikutnya:



Subyek dari kegiatan penelitian *action research* ini adalah para PKL khususnya pedagang lesehan makanan di kawasan Malioboro, sedang sebagai obyek penelitiannya adalah menejemen usaha makanan lesehan.

3. Indikator Kebersihan

Dua aspek indikator keberhasilan, yaitu: indikator keberhasilan proses dan indikator keberhasilan hasil atau produk. Indikator keberhasilan proses dan hasil dari sisi para pedagang PKL Malioboro adalah upaya perbaikan dengan penguasaan dan kiat-kiat manajemen.

D. HASIL PENELITIAN

Secara garis besar penelitian ini dilakukan di Malioboro yang melibatkan pedagang warung lesehan yang berjumlah 20 orang.

1. Pelaksanaan Tindakan

Pertama peneliti bersama-sama dengan ketua paguyuban warung lesehan menginformasikan berbagai perubahan yang ingin dicapai melalui kegiatan ini dan apa saja yang harus dilakukan oleh peserta terkait dengan kemampuan yang harus dimunculkan selama perlakuan.

Kemampuan yang harus dimunculkan adalah : 1). Kemampuan memahami keinginan pelanggan, 2). Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan, 3). Kemampuan mengontrol biaya, 4). Kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif, 5). Kemampuan membuat produk yang baik, 6). Kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan.

Sesuai dengan kesepakatan maka pelaksanaan tindakan terdiri dari empat langkah yaitu : 1). Pemberian informasi tentang manajemen mutu produk dan layanan serta manajemen perusahaan, 2). Pelatihan berbagai produk yang layak jual, 3). Pelatihan manajemen harga dan layanan, dan 4) Implementasi pelatihan di warungnya masing-masing.

2. Pelaksanaan Evaluasi dan Monitoring

Tugas evaluator adalah mengamati dan memberi tanda cek berdasarkan lembar observasi yang disepakati. Dalam hal ini lembar observasi 1). Kemampuan memahami keinginan pelanggan dikaitkan dengan usia, lingkaran kehidupan keluarga, selera, asal daerah, 2). Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan meliputi promosi masakan, penyajian masakan, kesegaran hidangan, kelezatan makanan, 3). Kemampuan mengontrol biaya meliputi penetapan harga jual, kewajaran harga, kesesuaian harga dengan hidangan, 4). Kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif meliputi karyawan bekerja dengan kegembiraan, cekatan dalam bekerja, dapat melayani tamu dengan tepat, 5). Kemampuan membuat produk yang baik meliputi perencanaan menu, hidangan yang baru, standar menu, mutu makanan selaras dengan mutu konsumen, 6). Kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan meliputi pelayanan yang benar, tepat dengan pesanan, waktu tunggu tamu tidak terlalu lama, peralatan yang bersih dan utuh, jaminan mutu makanan.

Dari hasil pengamatan sebagian besar responden menunjukkan kecenderungan baik terutama dari usaha yang dilakukan untuk mengenal

responden dengan menyapa, menanyakan dengan teliti apa yang diinginkan, berusaha untuk memahami selera tamu terutama wisatawan asing terkait dengan rasa dan suhu makanan. Sedangkan kemampuan yang belum muncul yaitu upaya responden untuk memahami selera konsumen dikaitkan dengan usia seperti remaja, keluarga dan daerah. Selain itu responden juga mengalami kendala dalam hal tempat usaha yang terbatas dan tidak permanen.

Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan ternyata masih sulit muncul. Hal ini dikarenakan untuk mencapai kemampuan tersebut membutuhkan waktu dan ketajaman cara pandang terhadap bisnis. Usaha yang dilakukan selama ini baik sebelum ataupun saat pengamatan adalah masih terbatas pada usaha menarik pelanggan dengan masakan yang *fresh*, penyajian yang sederhana tapi rapi, rasa yang cukup.

Dari hasil pengamatan menunjukkan bahwa responden sudah berusaha membenahi diri dengan pemberian harga yang wajar, mengambil untuk dengan cara membuat keseimbangan harga dalam satu menu, dan ada usaha menyajikan makanan sesuai dengan harga yang ditetapkan. Keadaan ini menunjukkan adanya kemajuan dalam melayani pelanggan, dalam arti upaya untuk menepis kekecewaan pelanggan yang terkait dengan pemberian harga yang tidak wajar dan tidak selaras dengan hidangan yang disajikan.

Selama ini tamu yang makan di warung lesehan sekitar Malioboro memiliki persepsi yang hampir sama tentang mahalnya harga jual produk makanan yang dijual. Keadaan ini telah berlangsung lama sehingga berdampak pada menurunnya jumlah konsumen. Oleh karena itu dengan pemberian harga jual yang selaras dengan mutu produk akan mampu mendongkrak jumlah konsumen.

Dari hasil pengamatan baik sebelum dan selama tindakan menunjukkan bahwa masih ada responden yang belum mampu menumbuhkan kegembiraan dalam bekerja, cekatan dalam bekerja, dapat melayani tamu dengan tepat. Hal ini dikarenakan kemampuan responden untuk menumbuhkan kinerja yang positif belum sepenuhnya dikuasai, dari beberapa penjelasan tambahan dari tim peneliti masih belum dapat disampaikan semuanya kepada karyawan. Teknik pelatihan untuk motivasi kerja karyawan masih perlu diberikan sehingga karyawan memiliki cara pandang yang baik terhadap konsumen.

Dari hasil pengamatan menunjukkan bahwa selama tindakan sudah ada usaha untuk membuat perencanaan menu, standar resep dan hidangan yang baik. Walaupun apa yang dilakukan masih berupa catatan kecil yang belum tertata baik, dan dalam rancangan yang sederhana. Keadaan ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden sudah menggunakan hasil pelatihan untuk meningkatkan usahanya mengembangkan produk makanan yang ditawarkan ke konsumen. Nampaknya pelatihan pengembangan produk perlu dilakukan secara

terus menerus agar menopang memiliki katalog resep yang cukup banyak sehingga mampu menopang pengembangan usaha kearah lebih maju dan bersaing.

Kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan. Yang dapat diamati terkait dengan kepuasan pelanggan terhadap mutu layanan yang diberikan. Apakah responden dapat memberi jaminan bahwa pelanggan tidak melakukan komplain terhadap produk dan layanan yang diberikan sesuai dengan standar yang ditawarkan.

Dari hasil pengamatan sebelum dan selama tindakan menunjukkan kenaikan yang berarti karena sebagian besar responden sudah mampu menunjukkan tata cara pelayanan yang besar, dengan alat yang bersih, utuh, dan cocok dengan pesanan. Disamping itu waktu tunggu tamu tidak terlalu lama artinya tenggang waktu antara pesan makan dengan penyajian dapat diperpendek dengan cara melakukan pengolahan pendahuluan seperti penggorengan setengah kering, ataupun pemotongan pelengkap hidangan dan lainnya.

E. KESIMPULAN

Dari hasil tindakan menunjukkan bahwa sebagian responden telah mampu melakukan berbagai perbaikan kemampuan yang terkait dengan 1). Kemampuan memahami keinginan pelanggan, 2). Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan, 3). Kemampuan mengontrol biaya, 4). Kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif, 5). Kemampuan membuat produk yang baik, 6). Kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan.

Responden sudah mampu melakukan berbagai tata cara untuk mengenal konsumen dengan menyapa, bertanya tentang pesanan dengan teliti, pemahaman tentang selera tamu. Yang belum muncul terkait pemahaman responden tentang keinginan tamu berdasarkan usia, asal daerah dan keluarga.

Kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan sebagian responden masih kesulitan artinya tamu yang datang tergantung keadaan. Upaya yang dilakukan masih terbatas pada hidangan yang fresh, penyajian yang rapi dan rasa yang cukup.

Terkait dengan kemampuan mengontrol biaya sebagian besar responden sudah membenahi diri dengan pemberian harga yang wajar sesuai dengan yang seharusnya.

Terkait dengan kemampuan menggerakkan karyawan agar tumbuh kinerja yang positif sebagian besar responden masih kesulitan karena keterbatasan kemampuan. Karyawan bekerja sesuai dengan kebiasaan yang sudah dibangun perusahaan selama ini.

Berkaitan dengan kemampuan membuat produk yang baik ternyata hampir semua responden telah mampu menunjukkan hasil

tindakan yang positif, apa yang diperoleh selama tindakan telah diaplikasikan kedalam menu.

Terkait dengan kemampuan memberi pelayanan yang memuaskan pelanggan hampir sebagian besar responden telah mampu menunjukkan pelayanan yang benar, dengan alat yang bersih utuh dan cocok dengan pesanan. Juga waktu tunggu hidangan relatif cukup.

F. SARAN TINDAKAN

Dengan satu kali tindakan ternyata sebagian besar aspek yang diamati telah ada perbaikan. Agar responden mampu menguasai kunci-kunci manajemen dengan baik maka perlu bimbingan kerja dari lembaga terkait terutama dengan kemampuan meningkatkan jumlah tamu dan kinerja karyawan.

G. REKOMENDASI.

1. Guna mengembangkan lesehan Malioboro perlu adanya kerjasama sinergis dan intensif antara paguyuban, Pemerintah Kota, Perekonomian, Asosiasi Profesi serta Perguruan Tinggi.
2. Diperlukan program promosi yang dikemas secara matang, seperti : dialog melalui acara TV, internet dan jika mungkin dibuat acara MURI yakni Lesehan Malioboro terpanjang.
3. Perlu pendampingan pengelolaan unsur-unsur terkait untuk merealisasi penanganan air bersih, pengelolaan sampah, keberadaan pengamen agar tercipta lingkungan yang nyaman.
4. Sangat diperlukan pemantapan pembinaan paguyuban agar eksistensi lesehan Malioboro selalu meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sulistiyono. (2001). *Manajemen penyelenggaraan hotel*. Bandung,, Alfabeta
- Entang (1999), *Manajemen Kebijakan Operasional Bahan Diktat ADUM*. Jakarta: Lembaga Administrasi Nasional
- Fitzsimmons, A, James & Fitzsimmons, Mona James, (1994). *Service manajement for competitive advantage*. New york: Mc Graw-Hill
- Goodman, Raymond J (2002). *F&B service management (terjemahan Gina Gania & Ivone Susantie)* Amerika Serikat: A Time Mirror Higher Educations Group. Buku Asli diterbitkan tahun 1996
- Greendberg. (1995). *Behavior in Organizatition*. New Yersey: Printice-Holl, Inc.
- Moh As'ad (2001) *Psikologi industri*. Yogyakarta Liberty
- Nenimeier, Jack D. (1984). *Management of food beverage operations*. Amerika Educational Institute of The Amercan Hotel & Motel Association.

- Potter, M. (1997). *Creating Tomorrow advantages dalam Rethinking The Future*. London: Nicholas Breasly Publishing
- Rue, W Lislle & Byars, L Lloyd. (2000) *Management Skill and applications*. Boston Burr Ridge: The McGraw-Hill.
- Siti Hamidah. (2004) *Profil kompetensi lulusan D III Tata Boga Universitas Negeri Yogyakarta*. Tesis Universitas negeri Yogyakarta.
- Tjiptono Fandy. (2000) *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi offset

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DALAM EKONOMI KERAKYATAN KOTA YOGYAKARTA

Oleh : Drs. Supardal, M.Si

A. Pendahuluan

Dengan dilaksanakan prinsip otonomi luas dan bertanggung jawab, maka kesempatan daerah kabupaten/kota terbuka luas untuk bisa mengembangkan berbagai yang ada. Hakekat otonomi daerah haruslah diorientasikan pada upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. (Panggabean dalam Dewantoro, 2001:139). Karena itu, berbicara soal otonomi daerah, tidak hanya semata-mata berbicara tentang pemenuhan anggaran, namun harus berbicara tentang berbagai hal yang diorientasikan untuk kesejahteraan rakyat. Untuk itulah seharusnya yang menjadi ukuran keberhasilan pelaksanaan otonomi daerah adalah peningkatan kesejahteraan rakyat. Dengan kata lain, jika pelaksanaan otonomi daerah belum membawa kesejahteraan rakyat, maka otonomi daerah perlu dievaluasi lagi.

Dalam hal ini peran pemerintah daerah sebagai mediator, inovator dan memberikan *guidence* kepada masyarakat luas agar kelompok masyarakat bersedia berpartisipasi mendukung otonomi daerah. Dalam hal perekonomian, pemerintah kota harus mampu memberikan stimulan pada masyarakat agar melakukan percepatan dalam meningkatkan kesejahteraan rakyat. Disamping itu pemerintah kota harus mampu menjadi mediasi kelompok masyarakat dengan kelompok pihak ketiga, termasuk kelompok investor, dalam rangka akses modal dan juga pasar dalam memasarkan produksi kelompok masyarakat. Karena selama ini, dua hal ini yang tidak dimiliki oleh kelompok usaha ekonomi menengah kebawah.

Menghadapi era pasar bebas, pemerintah daerah perlu membuat kebijakan struktur (Nur Ahmad Afandi ; 2001) yang memihak dan memberikan intensif bagi pengembangan dan peningkatan kinerja UKM. Kebijakan yang dimaksud diorientasikan pada; meningkatkan kualitas SDM, melindungi usaha kecil dan menengah dalam persaingan dan memperluas/memperkuat partisipasi UKM, meningkatkan daya saing, mempermudah akses ke sumber modal, serta membantu semua jaringan pasar. Tanpa keberpihakan pada kelompok masyarakat ekonomi bawah, sulit mengharapkan kesejahteraan rakyat daerah, terlebih masyarakat perkotaan yang sebagian besar penduduknya hidup dan berkecimpung di usaha kecil. Dengan demikian diharapkan mampu mengurangi pengangguran dan kemiskinan masyarakat perkotaan.

Menurut Murbyarto, kemiskinan dan pengangguran bukan merupakan kesalahan dan dosa si miskin. Mereka telah menjadi korban

sistem ekonomi kapitalistik-liberal yang menempatkan pemilik modal atau kapitalis sebagai satu-satunya pihak yang menciptakan lapangan kerja atau pemberi pekerjaan, sedangkan kelompok miskin sebagai pengemis pekerjaann. (Mubyarto,2004:15). Fenomena sekarang menunjukkan ada kecenderungan pemerintah kabupaten/kota yang banyak memberikan ruang kepada investor untuk bisa berinvestasi di daerahnya. Pemda selalu memuja-muja bahwa investor bisa membuka kesempatan kerja, mengurangi pengangguran dan meningkatkan PAD. Ada satu yang dilupakan Pemda, bahwa pengusaha/investor juga mencari keuntungan. Karena prinsip investor selalu menambah produksi dan memaksimalkan keuntungan. Untuk itulah perlu ditata ulang menghadapi dampak dari kapitalisasi perekonomian perkotaa, sebelum terpuruk lebih jauh.

Untuk mengetahui lebih jauh tentang sikap, spirit dan kebijakan pemerintah kota dalam pemberdayaan perempuan untuk berpartisipasi dalam aktivitas ekonomi kerakyatan, maka akan diajukan pertanyaan: Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang komitmen Pemerintah Kota dalam meningkatkan ekonomi kerakyatan?

Dalam rangka itu akan dilakukan riset advokasi tentang peran perempuan dalam ekonomi perkotaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplor data berkaitan dengan spirit dan kebijakan Pemkot dalam pemberdayaan perempuan. Tujuan riset ini adalah menyediakan sumber data bagi pengambil kebijakan, atau setidaknya mempengaruhi kebijakan Pemkot berkaitan dengan ekonomi perkotaan. Adapun informan dalam penelitian ini : Unsur Pemerintahan dan Unsur perempuan pelaku ekonomi kerakyatan.

B. KERANGKA KONSEPSIONAL

Konsep pemberdayaan sebagai upaya yang memperbesar dan memperluas kepuasan masyarakat untuk bisa berperan serta aktif dalam proses pembangunan. Pemberdayaan dimaksudkan untuk memecahkan persoalan yang dihadapi oleh masyarakat dalam kesatuan wilayah yang sebagian besar diakibatkan kesenjangan terhadap akses, modal, prasarana, informasi teknologi, pengetahuan dan keterampilan masyarakat. Menurut Timur Mahardika (2000 : 71-74). Pemberdayaan sebagai langkah untuk membuka kemungkinan perubahan, pertama-tama melihat tatanan yang kini berjalan sebagai salah satu pusat masalah, yang bila tidak terjadi transformasi tatanan, maka berbagai masalah yang ada tidak akan pernah diselesaikan dengan tuntas.

Pemberdayaan adalah pembanguna yang dibuat secara demokratis, disentralistik dan partisipator. (Sutoro Eko, 2003). Dalam hal ini masyarakat menempati posisi utama, pada masa lalu dalam paradigma lama developmentalisme, pembangunan didominasi oleh negara dan modal. Sementara dalam paradigma baru pemberdayaan lebih

mengedepankan masyarakat dan institusi lokal yang dibangun secara partisipatif. Masyarakat menempati posisi utama yang memulai, mengelola dan menikmati pembangunan, sementara itu negara menjadi fasilitator dan menciptakan kondisi yang kondusif bagi munculnya prakarsa masyarakat lokal.

Dalam hal ini pemberdayaan didasarkan pada prinsip pemilihan pada kelompok masyarakat yang marginal. Yakni mereka yang berada di bawah lapisan struktur sosial atau para korban kesewenang-wenangan, agar mempunyai posisi dan kekuatan tawar menawar, sehingga mampu memecahkan masalah dan mengubah posisinya. Jadi pemberdayaan tidak semata-mata untuk meningkatkan kualitas ekonomi jangka pendek, melainkan juga secara strategis mengarah pada transformasi tatanan. Yakni struktur tatanan yang kurang berpihak pada warga masyarakat menuju tatanan yang mempunyai keberpihakan pada masyarakat marginal.

Menurut Rokhman, penelitian pemberdayaan ada tiga elemen yakni : pertama, pemberian tanggung jawab dan wewenang kepada karyawan, menciptakan kondisi saling percaya antara menejer antara karyawan, ketiga, employee involvement yakni melibatkan karyawan dalam pengambilan keputusan. (Wahibur Rokhman,2003: 123). Jadi pengertian (empowerment) merupakan bentuk desentralisasi yang melibatkan bawahan dalam pengambilan keputusan, yang menyangkut kepentingannya sendiri.

Dalam konteks penelitian ini konsep pemberdayaan dikaitkan peran perempuan dalam meningkatkan usaha memperkuat ekonomi kerakyatan masyarakat perkotaan. Karena secara riil peran perempuan di masyarakat perkotaan dalam menciptakan sektor informal yang cukup besar. Untuk itu jika pemerintah ingin menghidupkan ekonomi kerakyatan perkotaan, maka pemerintah harus mempunyai kepedulian untuk memberdayakan perempuan, sehingga tercipta kondisi yang kondusif bagi muncul dan berkembangnya ekonomi kerakyatan.

Selama ini perempuan hanya sebagai objek dan pihak penerima dari proses pembangunan. Padahal mungkin juga dapat melihat potensi perempuan yang bisa dimainkan sebagai pelaku perubahan dan pembangunan. Untuk itulah perlunya menyusun tatanan masyarakat yang lebih memberdayakan perempuan, dimana hak-hak asasi perempuan dilindungi dan kesetaraan gender menjadi norma yang diterapkan dalam kerangka sosial dan kelembagaan. Seperti yang sedang diperjuangkan oleh kelompok LSM dan lembaga-lembaga dunia yang peduli terhadap perempuan.

Pentingnya perempuan dalam sebuah negara adalah untuk dapat mengakses pendidikan, kerja, alat-alat dan sumber daya yang diperlukan dalam rangka pembangunan daerah. Dengan demikian akan menentukan berbagai strategi, program dan kegiatan pembangunan yang perlu

dilaksanakan oleh negara. Bagi elit atau pejabat pembuat kebijakan, dengan pengetahuan tentang gender akan diperoleh seperangkat pengetahuan tentang kesehatan, usia harapan hidup, tingkat usia produktif dan kecenderungan pertumbuhan penduduk dan lain sebagainya. Oleh karena itu keputusan yang diambil cukup akurat dan mendasar berkaitan dengan kondisi riil masyarakat.

Dengan demikian permasalahan peran perempuan menurut Mansour Fakih, dapat dipetakan dalam dua aras (Fakih, 2003 : v). Aras pertama, permasalahan perempuan disebabkan oleh rendahnya kualitas sumberdaya kaum perempuan itu sendiri. Hal ini menyebabkan ketidakmampuan perempuan bersaing dengan kaum laki-laki dalam hal pembangunan. Oleh karena itu startegi yang dibutuhkan adalah langkah untuk menghilangkan diskriminasi yang menghalangi usaha mendidik kaum perempuan. Kedua, aras pendekatan efisiensi yakni pemikiran bahwa pembangunan mengalami kegagalan karena perempuan tidak dilibatkan dalam proses pembangunan. Analisis ini lebih memusatkan perhatian pada peran perempuan yang sangat marginal, dan lebih diorientasikan pada peran praktis untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Sementara itu menurut Revridson Bashir (2005: 8). Perekonomian kerakyatan mengandung tiga unsur yakni : pertama, partisipasi seluruh anggota masyarakat dalam proses pembentukan nasional. Kedua, partisipasi seluruh anggota masyarakat dalam turut menikmati hasil produk nasional. Ke tiga, kegiatan pembentukan produksi dan pembagian hasil produk nasional itu harus berlangsung dibawah pimpinan atau anggota masyarakat. Dengan demikian partisipasi anggota masyarakat dalam proses pembentukan produksi nasional nenempati kedudukan penting dalam ekonomi masyarakat.

Disamping itu dalam rangka ekonomi kerakyatan, maka pemerintah harus berani menjamin agar setiap warganya bisa menikmati produksi nasional, termasuk di dalamnya fakir miskin dan anak terlantar. Dalam konteks daerah, maka pemerintah daerah harus mampu menjamin bahwa warga daerah mampu mengakses berbagai kebijakan ekonomi daerah. Dengan demikian ekonomi kerakyatan dan demokrasi ekonomi, maka anggota masyarakat tidak hanya menjadi objek perekonomian. Setiap anggota masyarakat harus diupayakan oleh pemerintah supaya menjadi subjek perekonomian. Dalam hal ini bukan berarti menolak adanya kebijakan mendatangkan investor dalam pembangunan di pemerintahan kota, tetapi penyelenggaraan kegiatan itu harus tetap berada di bawah pengawasan atau pengendalian masyarakat. Untuk itulah perlunya partisipasi seluruh warga masyarakat dalam kepemilikan modal atau faktor-faktor produksi dalam peroses pembanguna perekonomian. Hal ini akan tewujud bila ada kebijakan dari pemerintah kota untuk mengakses

perekonomian warga kota, terutama ekonomi menengah ke bawah yang jumlahnya cukup besar.

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan metode kualitatif, menurut Muhammad Nasir, metode deskriptif adalah suatu metode dalam penelitian status kelompok manusia, suatu objek, suatu situasi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas penelitian pada masa sekarang. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan –hubungan antar fenomena yang diteliti. (Nasir, 1983:63).

Sedangkan maksud metode kualitatif adalah produser penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. (Bogdan dan Taylor, 1975:3). Dalam penelitian, penyusun ingin menggambarkan dan memetakan, serta menginterpretasikan berbagai kebijakan pemerintah kota berkaitan dengan ekonomi kerakyatan, serta usaha-usaha kelompok masyarakat terutama kelompok gender dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan masyarakat perkotaan, data ini penting dalam pengambilan kebijakan Pemkot.

Teknik pengumpulan data menggunakan: observasi, kuisisioner/polling, depth interview, focus group discussion (FGD) dan dokumentasi. Adapun analisis data menggunakan distribusi frekuensi, interpretatif terhadap data wawancara maupun FGD, sehingga bisa diambil kesimpulan. Sedangkan informan dalam penelitian antara lain: perempuan pelaku ekonomi informal 50 orang dan perangkat kelurahan, kecamatan dan aparat Pemkot, dengan fokus dua kelurahan yakni Muja Muja dan Sorosutan.

D. Hasil penelitian

Berdasarkan data dan diskripsi atau gambaran umum dari hasil penelitian dengan interview, observasi dan dokumentasi serta FGD, maka penyusun dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dilihat dari jumlah kebijakan pemerintah kota yang terkait dengan ekonomi kerakyatan bisa dikatakan masih sangat terbatas. Biasanya kebijakan dilakukan ditingkat instansi, dinas sebagian atau kantor, sehingga terkadang saling overlapping satu dengan yang lainnya. Belum ada perda yang khusus membahas upaya-upaya pemberdayaan masyarakat dan ekonomi kerakyatan, sehingga belum ada planing bagi pemkot dalam mengambil kebijakan dalam upaya pemberdayaan masyarakat, khususnya perempuan.

2. Usaha dan langkah-langkah kongkrit pemerintah kota dalam rangka memberdayakan masyarakat juga, masih terbatas dan sepotong-sepotong sehingga di level gressrootes belum bisa menikmatinya. Beberapa dinas dan instansi ada beberapa program yang ditunjukkan bagi pemberdayaan masyarakat, umum belum terkoordinasi dengan baik di tingkat internal Pemkot, sehingga masih bersifat parsial. Seperti dikatakan responden di Sorosutan, bahwa beberapa bantuan mereka terima tidak tahu persis dari kantor bagian apa dari pemkot.
3. Dalam pengambilan kebijakan yang menyangkut kepentingan publik terkait dalam pemberdayaan masyarakat, juga belum melibatkan warga masyarakat. Namun justru banyak sekali program-program yang dimaksudkan memberdayakan masyarakat, tetapi dirancang secara sentralistik dan struktural, seperti: kegiatan PPK, pelatihan-pelatihan oleh bagian Kesmes dan PUG dan beberapa program instansi dan dinas lainnya. Dalam kondisi ini warga masyarakat hanya menerima berbagai kebijakan, tanpa dilibatkan dalam penyusunannya, akibatnya belum banyak menolong warga masyarakat.
4. Berkaitan dengan dampak kebijakan pemerintah, sebagian masyarakat sudah merasakan sekalipun belum ada pemerataan. Bahkan dalam banyak hal bantuan hanya bisa diakses oleh sekelompok kecil masyarakat yang notebene pengurus kampung atau yang dekat dengan pengurus kampung (RT dan RW), sementara warga dewasa sulit untuk bisa mengakses bantuan. Misalnya, kasus bantuan gempa ini di level gressroots terjadi kecurangan oleh oknum pengurus kampung dengan memprioritaskan kepentingan individu dan kerabatnya (koncoisme).
5. Spirit dan komitmen pemerintah kota dalam memberdayakan ekonomi kecil masih terbatas wacana elite yang dipidatokan dimana-mana, tetapi belum ada tindakan kongkrit yang lebih membumi dan langsung dapat diminati masyarakat miskin. Pelayanan oleh birokrat pemkot masih belum sejalan dengan perubahan era reformasi, karena berbagai instansi/dinas masih cenderung berorientasi pada juklak/juknis yang ada. Dalam banyak hal warga masyarakat selalu dirugikan, karena pelayanan secara prosedural yang kaku dan lamban.
6. Potensi perempuan untuk terjun di sektor informal ekonomi perkotaan cukup besar, sebagai dampak keterbatasan lapangan kerja yang bisa diakses oleh kaum perempuan. Namun terkadang belum dibarengi kemampuan (skill) dan permodalan yang memadai, sehingga usaha ekonomi mereka sebatas untuk tambal

- sulam ekonomi keluarganya. Untuk pemerintah kota harus mempunyai kebijakan yang berorientasi pada kelompok rentan ini.
7. Karena berbagai keterbatasan yang ada, maka usaha perempuan dalam sektor ekonomi kecil dan rumah tangga, maka kualitas usahanya masih terbatas. Mereka menghadapi masalah serius minimnya akses kredit dan pemasaran, terlibat bagi pasca gempa ini dimana modalnya tersedot untuk memperbaiki rumah yang sekaligus tempat usahanya, sehingga produk dan pemasarannya mengalami penurunan secara drastis.
 8. Berbicara dampak keterlibatan perempuan dalam ekonomi keluarga sangat membantu terutama mereka yang pendapatannya pas-pasan, paling tidak bisa memperpanjang pendapatan yang diperoleh sebulan. Tidak jarang pula usaha ekonomi kecil yang dirintis perempuan ini justru menjadi pendapatan pokok, terutama dari keluarga yang suaminya tidak mempunyai pekerjaan tetap.
 9. Dilihat dari kapasitas perempuan dalam usaha ekonomi, maka masih membutuhkan adanya pelatihan usaha dan manajemen usaha, sehingga mampu mengembangkan usaha secara baik. Dari hasil FGD sebagian besar perempuan di Sorosutan menyatakan adanya keinginan bantuan dari pemerintah berupa pelatihan keterampilan usaha dan pendampingannya.
 10. Spirit perempuan dalam berwiraswasta sebetulnya sudah cukup tinggi, hal ini nampak dari tekad mereka yang tidak ingin hanya berdiam diri di rumah saja, tetapi selalu mencari peluang untuk berusaha membantu ekonomi keluarga. Dari penelitian di dua kelurahan yakni di Umbul Harjo dan Sorosutan menunjukkan bahwa perempuan mempunyai semangat yang cukup ulet untuk berusaha membantu ekonomi keluarga.
 11. Secara kualitas usaha ekonomi produktif yang dirintis kaum ibu ini cukup besar, tetapi belum terorganisir dengan baik, sehingga kualitasnya masih juga rendah, seperti terjadi di kelurahan Sorosutan. Belum adanya asosiasi usaha sehingga terkesan jalan sendiri-sendiri dan terjadi persaingan tidak sehat antar pelaku usaha sejenis. Padahal jika mereka terkait dalam satu wadah atau asosiasi akan dapat membantu usaha mereka, serta mampu mengakses bantuan pemerintah melalui dana stimulan.

E. Penutup

Perubahan paradigma penanganan ekonomi kerakyatan, dari birokrasi prosedural ke arah penanganan cepat, adil dan humanistik bagi kelompok masyarakat yang termarginalkan dalam pembangunan selama ini sangat perlu dilakukan. Merubah persepsi elite bahwa bantuan kepada kelompok miskin sebagai politik belas kasihan, tetapi memberikan apa yang menjadi hak rakyat kecil. Pelayanan oleh

birokrat kepada warga masyarakat miskin harus lebih fleksibel dan manusiawi, tidak prosedural, berbelit-belit dan bertele-tele.

Guna mendukung perubahan besar penanganan kelompok marginal ini, diperlukan langkah dalam bentuk kebijakan (semacam perda) sebagai payung kebijakan Pemkot untuk mengangkat kelompok marginal. Disamping itu harus ada alokasi anggaran khusus untuk membantu kelompok ekonomi kecil termasuk perempuan pelaku ekonomi kecil di perkotaan. Tanpa kebijakan yang memihak kepada kelompok marginal dan tanpa tambahan alokasi anggaran, maka sulit untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat perkotaan.

Pemerintah melalui instansi terkait harus banyak memberikan bantuan pelatihan keterampilan usaha dan manajemen usaha, sehingga bisa membantu ekonomi kecil yang dirintis oleh kaum perempuan perkotaan. Disamping itu pasca gempa ini yang dibutuhkan para pelaku ekonomi adalah adanya bantuan modal usaha dan akses pasar bagi produknya. Ke depan perlu juga dibentuk suatu lembaga yang secara operasional independen dalam membuat kebijakan dan langkah memberdayakan masyarakat perkotaan, semisal kantor pemberdayaan masyarakat perkotaan.

Pemerintah perlu memfasilitasi para wanita yang merintis usaha ekonomi keluarga ini untuk membentuk berbagai asosiasi usaha ekonomi sejenis. Mengingat adanya kecenderungan bantuan disalurkan melalui asosiasi atau paguyuban sehingga pelaku ekonomi yang belum ada wadah/ asosiasi tidak tersentuh bantuan. Disamping itu perlu pendampingan untuk memastikan bahwa bantuan yang dikucurkan pemerintah betul-betul untuk mendukung usahanya, dalam hal Pemkot bisa bekerja sama dengan LSM/NGO maupun pihak perguruan tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Dwiyanto, Dkk, 2002, Agus Dwiyanto, dkk, *Reformasi Birokrasi Publik di Indonesia*, pusat studi kependudukan dan kebijakan UGM, Yogyakarta.
- Baswir, Refridsound. 2004. *Ekonomi Kerakyatan* PUSTED, UGM, Yogyakarta.
- Boedy Dewantoro, 2001, *Strategi Pemberdayaan Daerah dalam Konteks ekonomi*, Filosofi press, Jakarta.
- Bogdan, Robert dan Stefen j . Taylor, 1975, *Introduction To Kualitatif Research Methodes, 'Phenomenological Approach to the Social Senceh*, New York`, Jhon willey dan sons,
- Dadang Juliantara dkk, 2003, *Politik Penberdayaan : Jalan Mewujudkan Otonomi desa*, Lapera, Yogyakarta.

- Dedy Mulyana, 2002, *Methodologi Penelitian kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- IDEA, 2002, *Perempuan di Parlement*, yayasan jurnal perempuan, Jakarta.
- Julia Cleves Mosse, 2003, *Gender dan Pembangunan*, Pustaka pelajar, Yogyakarta.
- Mahardika, Timur, 2002, *Gerakan massa : mengupayakan demokrasi dan keadilan secara damai*, Lapera Indonesia, Yogyakarta.
- Mailing oey dkk, 1996, *Perempuan indonesia dulu dan kini*, PT Gramedia Pustak Utama, Jakarta.
- Melly G., Tan (penyunting), 1991, *Perempuan indonesia pemimpin masa depan*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Moleong, Lexy, J. 1995, *Methodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya Bandung.
- Mubyarto, 2002. *Ekonomi Pancasila*, penerbit BEFE UGM, Yogyakarta.
- Mubyarto, 20004, *Teori Ekonomi dan kemiskinan*, Aditya Media, Yogyakarta.
- Noeng Muhajir, 2002, *Methodologi kualitatif penelitian kualitatif*, penerbit Rake Sarasin, Yogyakarta.
- Nasir Muh, 1992, *Method penelitian*, Galia Indonesia Jakarta.
- Rokhman, Wahibur Jr. 2003, *Paradikma Baru Manajement Sumber Daya Manusia Edisi II*, AmaraBools, Jakarta.
- Sri Budi Eko Wardani, 1999, *Aspirasi Perempuan Anggota Parlement Terhadap Pemberdayaan Politik Perempuan*, Yayasan Jurnal Perempuan, Jakarta.
- Surachmad, Winarno, 1978, *Dasar dan Teknik Research*, Tarsito Bandung.
- Sutoro Eko, 2003, *Reformasi Politik dan Pemberdayaan Masyarakat*, APMD Press, Yogyakarta.

MENGGALI SUMBER PENDAPATAN SEKOLAH UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PELAKU PENDIDIKAN MELALUI KEGIATAN BISNIS DI SEKOLAH

Oleh : Winoto, S.Pd

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan hal yang sangat krusial bagi masyarakat dunia dan Indonesia khususnya. Melalui berbagai kajian dan penelitian, pendidikan di Indonesia telah mengalami perkembangan yang sangat *signifikan*. Pemerintah melalui Dinas Pendidikan Nasional telah melakukan berbagai macam terobosan menyangkut kebijakan di bidang pendidikan. Informasi pemerintah baru-baru ini mengenai kebijakan dana BOS, undang-undang guru dan dosen yang telah disahkan tahun 2005 serta peraturan pemerintah lainnya yang menyangkut pendidikan. Pada prinsipnya semua kebijakan yang diambil bertujuan untuk meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia.

Kebijakan-kebijakan pemerintah di atas tidak akan berarti apa-apa tanpa adanya peran serta masyarakat selaku subjek maupun objek dari kebijakan tersebut. Minimnya anggaran untuk pendidikan di Indonesia, bagi pemerintah sangat sulit untuk dapat memenuhi semua tuntutan yang ada. Hal ini masih merupakan pekerjaan rumah bagi pemerintah yang memerlukan pemikiran yang *komprensif* (menyeluruh).

Sementara pemerintah memikirkan cara untuk menambah anggaran pendidikan atau memenuhi 20% dari APBN, maka kiranya perlu peran masyarakat bertindak / melakukan aktivitas secara swadaya untuk memenuhi kekurangan tersebut. Berbagai hal telah dilakukan oleh institusi / lembaga pendidikan untuk mendapatkan suntikan dana di antaranya memungut biaya pendidikan dari orang tua siswa. Dengan kondisi ekonomi dan tingginya inflasi di Indonesia, melakukan pungutan siswa yang berlebihan pun akan menimbulkan protes dari masyarakat dan orang tua siswa khususnya. Masalah semakin kompleks ketika guru/karyawan sebagai pelaku pendidikan dituntut untuk dapat bekerja secara profesional untuk memperoleh hasil yang berkualitas dengan sertifikasi yang dipegangnya. Secara sepiantas seolah-olah itu tidak mungkin. Akan tetapi guru/karyawan yang berperan sebagai pelaku pendidikan harus berfikir keras untuk dapat mencapai target dalam meningkatkan kualitas pendidikan yang terbaik dalam situasi apapun.

Berpegang teguh terhadap komitmen tersebut di atas, maka pelaku pendidikan perlu menggali segala potensi yang dimiliki sekolah untuk membantu masalah keuangan sekolah dan meningkatkan kesejahteraan pelaku pendidikan khususnya guru/karyawan di lingkungan sekolah.

Sekolah memiliki banyak sumberdaya manusia yang profesional dari berbagai disiplin ilmu. Ini merupakan asset yang sangat berharga apabila dapat dikelola secara profesional. Kepala sekolah sebagai pemimpin di Sekolah memiliki fungsi sebagai perencana, pengorganisir, pengontrol dan penilai harus memiliki jiwa *interpreneurship*. Hal ini sangat penting karena dengan fungsi yang semacam itu sangat memungkinkan untuk dapat menggerakkan anak buahnya lebih kreatif serta memfasilitasi guru untuk menciptakan yang bernilai ekonomi.

Seiring dengan diberlakukannya otonomi pendidikan, sekolah diberi kebebasan untuk mengelola segala potensi yang dimiliki oleh masing-masing sekolah. Melalui penelitian ini, peneliti mencoba mengkaji sudah sejauh mana dari masing-masing sekolah yang ada di Kota Yogyakarta. Bentuk komunikasi yang dimaksud adalah bahwa dari masing-masing sekolah yang telah memiliki kegiatan ekonomi membagi pengalamannya sehingga dapat dicontoh dan dikembangkan lagi oleh sekolah-sekolah lain yang ada di Kota Yogyakarta, sehingga bersama-sama saling berperan dalam meningkatkan kesejahteraan pelaku pendidikan, agar kesenjangan ekonomi sesama pelaku pendidikannya dapat diminimalisir. Melalui penelitian ini juga, diharapkan informasi penelitian ini dapat menjelaskan kemajuan dan perkembangan peluang bisnis di sekolah-sekolah yang ada di Kota Yogyakarta, sehingga dapat bersama-sama menjalin kerjasama dalam mengembangkan perbaikan kegiatan-kegiatan bisnis di sekolah, akan tetapi tidak mengurangi citra sekolah sebagai lembaga pendidikan. Mudah-mudahan informasi ini, bisa menjadi suplemen bagi sekolah-sekolah lain yang belum mengembangkan kegiatan usaha di sekolah, agar mengikuti jejak sekolah yang sudah mengembangkan kegiatan bisnis di sekolah, sehingga dapat mensejahterakan kehidupan pelaku pendidikan di dalam lembaga pendidikan tersebut. Bila itu terpenuhi, maka sekolah sudah mampu memberikan yang terbaik untuk kesejahteraan pelaku pendidikan di masa mendatang.

2. Perumusan Masalah

Banyak hal yang muncul sebagai sumber masalah penelitian, namun untuk menyesuaikan situasi dan kondisi latar penelitian, maka yang menjadi rumusan masalah penelitian adalah:

1. Secara umum, apa saja kegiatan ekonomi yang terdapat dalam lembaga pendidikan di Kota Yogyakarta?
2. Peluang bisnis apa saja yang sudah dijalankan pelaku pendidikan di sekolah?
3. Sejauhmana peranan kegiatan bisnis dapat menunjang kesejahteraan pelaku pendidikan?
4. Bagaimana menjalin kerjasama antar sekolah untuk mengoptimalkan kegiatan bisnis di sekolah?

3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menggali peluang usaha di sekolah serta menanamkan jiwa entrepreneurship bagi pelaku pendidikan sebagai alternatif menggali sumber dana untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku pendidikan.

4. Manfaat Penelitian

Tentunya dalam kegiatan penelitian ini, banyak hal yang dicapai, terutama menjabarkan tentang peluang bisnis di sekolah. Penjabaran kajian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pengetahuan tentang menjalankan bisnis di sekolah baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam mewujudkan pendidikan di Indonesia yang lebih berkualitas.
2. Penelitian dapat dijadikan langkah awal untuk membuka wacana para pelaku pendidikan dalam membaca peluang bisnis di lingkungan kerja masing-masing.
3. Penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk mengembangkan kegiatan bisnis atau ekonomi di sekolah agar lebih optimal.

B. KAJIAN PUSTAKA

1. Peluang Bisnis

1. a. Definisi

Bila diamati dari kegiatan bisnis, dapat ditafsirkan bahwa bisnis merupakan kegiatan dalam menjalankan usaha untuk mencari keuntungan atau tidak mencari keuntungan. Menurut Indriyo Gitosudarmo (2000:2) bahwa bisnis adalah "usaha untuk memenuhi kebutuhan manusia, organisasi, ataupun masyarakat luas". Usaha ini dilakukan *Bussinesman* selaku manusia bisnis untuk selalu melihat kebutuhan manusia dan kemudian mencoba melayaninya secara baik sehingga manusia menjadi puas dan senang karenanya.

Sedangkan, menurut Steinhoff (hal.5) "*Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people*" (bisnis adalah semua aktivitas yang menyangkut penyediaan barang dan jasa untuk masyarakat).

1. b. Jenis-jenis Kegiatan Bisnis

Banyak berbagai kegiatan bisnis dijumpai dalam kehidupan manusia. Mulai dari bisnis sederhana sampai bisnis yang rumit atau dari bisnis kecil sampai bisnis besar. Namun, menurut Indriyo Gitosudarmo (2000:7) membagi kegiatan bisnis tersebut menjadi 4 jenis kegiatan diantaranya:

- a) Ekstraktif adalah bisnis yang melakukan kegiatannya dalam bidang pertambangan. Contohnya : bisnis alumunium, minyak, batu bara, dan sebagainya.
- b) Agraria adalah yang menjalankan bisnisnya dalam bidang pertanian. Contohnya: beras, cengkeh, jagung, kedelai, buah-buahan, dan sebagainya.
- c) Industri dan *Manufacturing* adalah bisnis yang bergerak di bidang industri. Misalnya : elektronika, garmen, konveksi, mebel, perumahan, dan lain-lain.
- d) Jasa adalah usaha yang bergerak dalam memenuhi kebutuhan pelayanan jasa bagi masyarakat. Contohnya: jasa pendidikan, jasa angkutan, jasa keuangan, jasa pariwisata, dan sebagainya.

1.c. Faktor-faktor Kebutuhan Kegiatan Bisnis

Manusia dalam menjalani kehidupannya pasti memiliki kebutuhan. Untuk mengidentifikasi kebutuhan masyarakat/manusia kita dapat membayangkan diri kita sendiri, apa sajakah kebutuhan kita itu. Menurut abraham Maslow dalam teorinya tentang “Teori Hierarki Kebutuhan Manusia” disebutkan bahwa kebutuhan manusia itu memiliki struktur yang berjenjang. Adapun hierarki kebutuhan manusia itu adalah sebagai berikut:

- a) Kebutuhan dasar/fisiologik - terhadap kebutuhan ini dapat dilaksanakan usaha atau bisnis makanan, minuman, pakaian, perumahan, pondokan, asrama mahasiswa, *catering*, payung, jas hujan, topi dan sebagainya.
- b) Kebutuhan rasa aman - dalam hal ini bisnis yang dapat dieksploitasikan adalah misalnya bisnis sepatu, helm, alat belajar berenang, bumper tambahan pada mobil, terali besi untuk pintu/jendela rumah, *burglar alarm*, dan sebagainya.
- c) Kebutuhan sosial - karena kebutuhan ini adalah kebutuhan kemasyarakatan, maka bisnisnya adalah berupa usaha pendidikan umum, pendidikan ketrampilan, pendidikan moral kerohanian, pendidikan keolahragaan, pendidikan kesenian, dan sebagainya.
- d) Kebutuhan harga diri - produk-produk yang dapat dikembangkan guna memenuhi kebutuhan ini adalah berupa produk-produk yang bermutu lebih baik, seperti restoran yang bagus, mode pakaian yang *trendy* alat rumah tangga yang serba *lux*, sepeda balap, televisi, *sound system*, *video*, serta barang-barang mewah yang lainnya.
- e) Kebutuhan aktualisasi diri - bisnis yang melayani kebutuhan ini adalah berupa bisnis yang mampu membawa atau menunjukkan jati diri seseorang, misalnya saja arena balap sepeda, sepeda motor, mobil arena pameran lukisan, arena pameran dagang, arena pameran budaya, dan lain-lain.

Disamping contoh-contoh tersebut di atas, dapat disesuaikan guna mencari contoh-contoh yang lain untuk memahami kesempatan bisnis yang dapat dioperasikan.

1.d. Pendekatan dalam Berbisnis

Lingkungan dalam dunia bisnis memiliki peranan yang sangat penting. Sebagai pengusaha atau pelaku bisnis harus mampu membaca perubahan yang terjadi di masyarakat. Menurut Gito Sudarmo (2000:24) menyebutkan bahwa pendekatan dalam bisnis dibedakan menjadi dua:

- a) *Produced Oriented Approach* : pendekatan ini cocok dengan kondisi dimana produsen masih jarang dan produk yang dihasilkan masih sangat diminati oleh konsumen.
- b) *Consumer Oriented Approach* : pendekatan ini berprinsip bahwa pembeli adalah raja sehingga masing-masing produsen akan memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen.

2. Pelaku Pendidikan

Pelaku pendidikan merupakan segala sumber daya yang profesional terlibat dalam menjalankan dan memajukan dunia pendidikan. Sumber daya profesional tersebut, salah satunya dapat dilihat dari peran pendidik (guru) yang menjadi ujung tombak dalam memajukan dunia pendidikan bagi peserta didik. Pendidik adalah setiap orang yang dengan sengaja mempengaruhi orang lain untuk mencapai tingkat kemanusiaan yang lebih tinggi (Sutari Imam Barnadib, dalam Sumitro, dkk, 1998:69).

Pada hakekatnya pendidik adalah sebagai salah satu komponen sentral dalam sistem pendidikan, sangat mempengaruhi mutu hasil pendidikan. Maka diperlukan kesiapan pendidik yang profesional. Mulai dari kesiapan ilmu yang ditekuni sampai ilmu tersebut dapat dipahami dan dipelajari peserta didik, agar peserta didik berubah dari yang tidak mengetahui menjadi bisa menjelaskan apa yang diketahui.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif naturalistik yaitu dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melakukan observasi kegiatan di sekolah secara umum dan khususnya pada kegiatan-kegiatan perekonomian yang berkembang di sekolah. Setelah data awal diperoleh maka peneliti menguji data awal tersebut dengan melakukan wawancara dengan pelaku pendidikan untuk menambah dan sekaligus mempertajam hasil penemuan awal. Setelah data dirasa cukup maka langkah selanjutnya peneliti menganalisis data dengan cara mengkategorikan data serta mendeskripsikan secara kualitatif.

D. PENEMUAN HASIL PENELITIAN

1. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisis data tentang kegiatan usaha yang dilakukan oleh sekolah maupun pelaku pendidikan secara individu, maka peneliti mengkategorikan hasil penelitian menjadi tiga bagian besar: 1. Jenis usaha, 2. Pelaku usaha, 3. Manajemen usaha

Jenis usaha adalah hasil identifikasi yang dilakukan oleh peneliti tentang kegiatan usaha yang dilakukan oleh sekolah maupun pelaku pendidikan secara individu. Adapun jenis usaha yang ditemukan meliputi : 1) Koperasi, 2) Pembiayaan, 3) Pengadaan Barang, 4) Kursus, 5) Retailing / Jual beli, 6) Marketing, 7) Manufacturing atau produksi barang, 8) Persewaan / Rental.

Pengkategorian yang kedua adalah pelaku usaha yang di lingkungan sekolah. Pelaku usaha adalah orang-orang tertentu yang secara sukarela ataupun ditunjuk oleh kepala sekolah untuk menjalankan usaha di sekolah. Selain pelaku usaha yang terkoordinir baik oleh sekolah maka pelaku usaha di sekolah juga dilakukan secara mandiri sehingga tidak ada keterkaitan dengan institusi pendidikan. Secara garis besar usaha digolongkan menjadi tiga macam berdasarkan status pelaku usaha tersebut di sekolah yaitu kepala sekolah, guru, karyawan.

Pengkategorian yang terakhir adalah tentang manajemen usaha yang diterapkan sekolah untuk mengatur semua jenis kegiatan yang telah disebutkan di atas. Adapun manajemen usaha dapat dibagi menjadi tiga berdasarkan ranah yang diatur yaitu: manajemen keuangan, manajemen administrasi dan manajemen sumber daya manusia.

2. PEMBAHASAN

Berdasarkan observasi dan wawancara, kegiatan usaha yang terdapat di sekolah dapat dikategorikan menjadi tiga bagian sebagaimana yang telah disebutkan di atas. Pengkategorian tersebut akan dibahas lebih lanjut dalam pembahasan.

2.a. Jenis Usaha

i) Koperasi

Koperasi sekolah sebagai jenis usaha bersama dibagi menjadi dua yaitu koperasi siswa / koperasi barokah dan koperasi darajat / koperasi guru dan karyawan. Koperasi siswa menyediakan alat-alat sekolah, alat kantor dan wartel. Koperasi sekolah menjalankan usaha kantin dan simpan pinjam. Sebagaimana yang terekam dalam wawancara berikut ini: pada umumnya guru maupun karyawan meminjam uang koperasi untuk keperluan pendidikan anak. Dengan demikian masalah perekonomian pelaku pendidikan dapat teratasi.

ii) Pembiayaan

Jenis usaha pembiayaan adalah dengan memberikan kredit untuk pembelian barang seperti barang-barang elektronik, pakaian dan lain

sebagainya sesuai dengan permintaan pelanggan. Dengan cara demikian maka guru dan karyawan akan lebih mudah untuk mendapatkan kredit tanpa syarat yang rumit.

iii) Pengadaan Barang

Dalam rangka pengadaan barang maupun jasa yang dibutuhkan sekolah maka pelaku pendidikan dapat berperan aktif sehingga terdapat kerjasama antara pelaku pendidikan dan sekolah. Namun tetap melalui prosedur yang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Adapun jenis barang yang ditawarkan oleh pelaku pendidikan kesekolah seperti guru / karyawan yang memiliki usaha percetakan maka sekolah biasanya akan lebih memilih percetakan tersebut dengan catatan harga, maupun kualitas bersaing dengan harga yang berada di luar. Pada musim lebaran haji pelaku pendidikan yang berada di sekolah tersebut juga menawarkan binatang kurban dan lain sebagainya.

iv) Kursus

Jenis usaha membuka jasa kursus di Jogjakarta cukup berkembang pesat. Namun sebagian besar dikuasai oleh orang-orang yang tidak memiliki latar belakang pendidikan sehingga dikawatirkan hanya mengutamakan bisnis semata. Berdasarkan pengamatan di lapangan jenis usaha ini juga diterapkan di sekolah. Adapun jenis kursusnya terdiri dari kursus Bahasa Inggris / English Study Club, Les privat, Les mata pelajaran, Les computer.

v) Retailing

Jual beli yang ditemukan dalam wawancara adalah jual beli HP, pulsa dan pakaian. Jenis usaha ini cukup mudah karena tidak membutuhkan modal yang besar dan dapat dilakukan dimana saja. Seperti jual pulsa misalnya dengan adanya pengisian pulsa elektronik maka kita dapat melakukan menjual pulsa dari jarak jauh.

vi) Marketing

Jenis usaha ini terbagi menjadi dua yaitu pemasaran produk barang maupun jasa. Adapun kegiatan usaha / barang yang dipasarkan adalah produk-produk multi level marketing dan asuransi.

vii) Manufacturing

SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta merupakan sekolah yang dipercaya menjalankan pendidikan teknologi dasar di Kota Yogyakarta. Dengan bimbingan guru IPA dan ketrampilan maka siswa dapat menghasilkan barang-barang tersebut dapat dipasarkan sehingga dapat menambah income sekolah dan memberikan ketrampilan kepada siswa untuk dapat hidup di kemudian hari.

viii) Rental / Persewaan

Untuk mengembangkan bakat dan melayani kebutuhan siswa maka sekolah menyediakan tempat persewaan alat musik band, computer dan internet bagi siswa. Dengan adanya tempat persewaan di sekolah maka siswa akan dengan mudah memenuhi kebutuhan mereka dan sekolah

dapat menambah pemasukan. Selain untuk menambah pendapatan sekolah, dengan adanya persewaan di sekolah memudahkan guru untuk mengontrol siswa di luar kelas.

2.b. Pelaku Usaha

Sebagaimana yang telah peneliti jelaskan di awal bahwa penelitian ini dilaksanakan disekolah maka pelaku usaha di sekolah terdiri dari; 1. Kepala Sekolah, 2. Guru, 3. Karyawan Sekolah. Berdasarkan keterangan di atas guru sebagai tenaga pendidik juga dapat berperan sebagai pelaku usaha. Memang semua ada resikonya namun dengan i'tikad yang baik semua kendala dapat teratasi dengan baik. Seluruh kegiatan yang ada di sekolah dikendalikan oleh kepala sekolah yang berfungsi sebagai manajer.

2.c. Manajemen Usaha

Untuk menjalankan usaha maka pelaku usaha menggunakan manajemen usaha yang benar. Adapun manajemen usaha tersebut dibagi menjadi tiga yaitu:

1) Manajemen Keuangan

Sumber modal yang utama untuk menjalankan usaha adalah berasal dari uang sekolah sehingga keuntungan yang diperoleh juga sebagian besar dimanfaatkan oleh sekolah untuk memenuhi kebutuhan sekolah. Sedangkan pelaku pendidikan juga berperan aktif dalam penyediaan modal dengan cara mendaftarkan diri sebagai anggota koperasi.

2) Manajemen Administrasi

Setiap unit kerja yang berada di sekolah telah diatur sedemikian rupa sehingga tiap tiap kegiatan memiliki kepengurusannya masing-masing. Seluruh kegiatan memiliki ketua umum dalam satu garis komando yaitu di bawah kepala sekolah. Sehingga semua kegiatan dan laporan administrasinya dilaporkan kepada kepala sekolah.

3) Manajemen Sumber Daya Manusia

Banyaknya personel yang terlibat dalam kegiatan usaha di sekolah maka tak jarang terjadi konflik kepentingan baik antar guru maupun kepentingan yang lain. Mengatasi fenomena tersebut maka kepala sekolah mengatur tiap-tiap personel pendidikan yang memiliki fungsi ganda untuk dapat membuat skala prioritas. Kepala sekolah juga telah menunjuk karyawan khusus untuk mengelola usaha. Namun apabila guru / karyawan dapat mengatur waktu dengan baik maka kepala sekolah memperbolehkan pelaku pendidikan terlibat langsung dalam kegiatan usaha.

E. REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian yang terdapat pada bab sebelumnya maka peneliti dapat memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Pemerintah supaya mensosialisasikan kegiatan usaha di sekolah sebagai alternative untuk memperoleh pendapatan sekolah.
2. Pemerintah dapat memberdayakan potensi sekolah agar dapat menghasilkan pemasukan sekolah.
3. Kepala sekolah dan guru sebagai tenaga profesional di sekolah dapat mengidentifikasi segala potensi sekolah yang dapat dikembangkan dan dijadikan kegiatan sekolah.
4. Sekolah-sekolah yang berada di Jogjakarta perlu lebih meningkatkan kemampuan guru maupun siswa akan wawasan tentang kewirausahaan.

PENINGKATAN POTENSI UMKM DI KOTA YOGYAKARTA

Oleh: Tim Peneliti INSPECT (*Institute of Policy and Economic Studies*)

A. Latar Belakang Permasalahan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis ekonomi, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. UMKM telah menjadi motor pemulihan ekonomi dan mampu menyerap 88,4% tenaga kerja Indonesia.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) juga mendominasi aktivitas ekonomi masyarakat Kota Yogyakarta. Saat ini tercatat kurang lebih ada 8 ribu unit usaha yang tergolong UMKM baik yang memiliki izin usaha maupun tidak. Daya serap tenaga kerja di sektor ini relatif besar dan merupakan basis penghasilan utama dari sebagian masyarakat kota.

Kondisi ekonomi Kota Yogyakarta pasca krisis ekonomi tahun 1997 terus membaik yang ditunjukkan dengan beberapa indikator, yaitu nilai pertumbuhan ekonomi telah meningkat dari 1,03 % pada tahun 1999 menjadi sebesar 4,88 % pada tahun 2005. PDRB tahun 2005 sebesar Rp.6.770.089 juta, dengan jumlah penduduk Kota Yogyakarta 435.236 jiwa maka PDRB perkapita pada tahun 2005 mencapai angka Rp 15.554.983,- Disamping itu, perbaikan kondisi ekonomi ditunjukkan pula dengan membaiknya iklim usaha baik industri kecil; industri kecil hasil pertanian dan kehutanan; industri logam, mesin dan kimia (LMK) serta industri aneka. Pertumbuhan nilai investasi dari industri tersebut masing-masing pada tahun 2005 adalah 2,2 persen, 4,4 persen, 3,32 persen dan 0,4 persen.

Adapun potensi industri kecil dan menengah di Kota Yogyakarta pada tahun 2005 adalah sebanyak 5.854 unit, dengan jumlah tenaga kerja 30.516 orang dan nilai investasi sebesar Rp.151.834.005.000,- Banyaknya industri kecil hasil pertanian dan kehutanan pada tahun 2005 adalah sebesar 2.350 unit mengalami kenaikan sebesar 0,93 persen jika dibandingkan tahun 2004. Jumlah tenaga kerja yang diserap sebanyak 11.897 orang, mengalami kenaikan sebesar 1,58 persen. Jumlah unit usaha industri logam, mesin dan kimia di Kota Yogyakarta pada tahun 2004 sebanyak 1.394 unit dan menyerap tenaga kerja sebanyak 6.718 orang. Banyaknya tenaga kerja yang diserap oleh industri aneka pada tahun 2005 adalah 11.901 orang, dengan jumlah industri sebanyak 2.110 unit. Sejauh ini masih terdapat banyak permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, di antaranya adalah rendahnya akses permodalan, kesinambungan pasokan bahan baku, lemahnya posisi tawar sehingga

menekan harga jual, kualitas produk rendah, rendahnya akses informasi pasar, dan rendahnya daya saing terhadap produk-produk manufactur.

Namun demikian apa yang telah dicapai hingga tahun 2005 diperkirakan akan terjadi penurunan pada tahun 2006 akibat gempa bumi yang terjadi pada tanggal 27 Mei 2006. Disperindagkop Kota Yogyakarta mencatat 26,7% dari total pelaku UMKM di Kota (Umbulharjo, Mergangsang, Kotagede, Mantrijeron, Gondokusuman) dari 3000 pengusaha terkena imbas langsung. Ada sekitar 116 unit UMKM yang mengalami kerusakan dengan nilai kerugian sebesar Rp.5,3 Milyar.

Dengan mempertimbangkan UMKM umumnya berbasis pada sumberdaya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu diekspor karena keunikannya, maka percepatan pemulihan dan pemberdayaan UMKM diyakini akan segera memulihkan dan memperkuat fondasi perekonomian kota Yogyakarta. Perekonomian Kota Yogyakarta akan memiliki fundamental yang kuat jika UMKM telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu menjadi perlu dan penting adanya kajian tentang potensi ekonomi pada UMKM serta upaya-upaya pengembangannya di masa depan dikaitkan dengan program-program pemberdayaan ekonomi masyarakat dan target pertumbuhan ekonomi yang direncanakan.

B. Tujuan Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada identifikasi potensi UMKM di Kota Yogyakarta yang sudah ada, termasuk kendala-kendala yang dihadapi serta dikaitkan dengan program-program pemberdayaan masyarakat Pemkot Yogyakarta.

Penelitian ini dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang menjadi latar belakang permasalahan tersebut di atas, yakni:

- a. Bagaimana komoditi unggulan di masing masing industri UMKM di Kota Yogyakarta?
- b. Bagaimana memetakan potensi UMKM di Kota Yogyakarta secara baik?
- c. Bagaimana kebijakan Pemkot Yogyakarta dalam rangka pengembangan UMKM yang diintegrasikan dengan program pemberdayaan masyarakat dan pencapaian pertumbuhan ekonomi daerah?

C. Metodologi

Dalam rangka menjawab permasalahan penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan kualitatif yang meliputi analisis LQ (*Location Quotient*) analisis SWOT, dan analisis dokumen program-program pemberdayaan masyarakat Pemkot Yogyakarta.

D. Temuan

1. Komoditi Unggulan Industri Kecil dan Rumah Tangga di Kota Yogyakarta berdasarkan jumlah tenaga kerja dan nilai tambahnya adalah:
 - a. Industri tekstil, pakaian jadi, dan kulit
 - b. Industri kertas dan barang-barang dari kertas, percetakan dan penerbitan.
 - c. Industri pengolahan lainnya
2. Terdapat 33 sentra industri yang berada di kota Yogyakarta. Potensi sentra industri di Kota Yogyakarta berada di wilayah kecamatan Kotagede, Kecamatan Umbulharjo, dan kecamatan Mergangsan. Dari 3 kecamatan tersebut menyumbang sebesar 36,24 % dari total unit usaha yang ada di Kota Yogyakarta. Begitu juga dengan tenaga kerja yang menyumbang sebesar 65,75% dari total tenaga kerja di Kota Yogyakarta, nilai investasi menyumbang 80,28%, nilai produksi menyumbang 79,95% dan nilai tambah menyumbang 85,16% dari Kota Yogyakarta.
3. Pasca gempa pengusaha UMKLM mengalami penurunan omzet penjualan seiring dengan turunnya kunjungan wisatawan ke Yogyakarta. Animo kunjungan wisatawan berkorelasi positif terhadap omzet penjualan UMKM.

E. Rekomendasi

1. Program-program yang dapat dilaksanakan Pemkot Yogyakarta antara lain :
 - a. Program *recovery* dan pemenuhan kebutuhan dasar UMKM
 - b. Program perlindungan dalam berusaha dan perluasan akses pembiayaan bagi UMKM.
 - c. Program peningkatan pendidikan dan pelatihan kerja
 - d. Program pengembangan pranata kelembagaan UMKM.
2. Integrasi dan koordinasi kebijakan dalam rangka pengembangan UMKM dan pariwisata di Yogyakarta.

MODEL PENDAMPINGAN PENGELOLAAN SAMPAH KOTA TINGKAT RUKUN TETANGGA (RT) DI KOTA YOGYAKARTA

Oleh : drg. Punik Mumpuni Wijayanti, Mkes., Ayus Dodi Kirana, SP.,
Isa Ibnu Sutopo, SP.

A. Pendahuluan

Kota Yogyakarta merupakan ibukota Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan luas wilayah 32,5 km² dan jumlah penduduk tercatat pada tahun 2004 telah mencapai 512.464 jiwa, namun pada siang hari bisa mencapai lebih dari 1 juta karena adanya komuter dari kabupaten di sekitarnya. Kepadatan tertinggi sebesar 27.416 jiwa/km² di pusat kota dan kepadatan rata-rata 16.014 jiwa/km². Tingginya mobilitas dan kepadatan penduduk memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap berbagai masalah perkotaan termasuk penyediaan fasilitas kota. Berdasarkan data Yayasan Dian Desa yang diambil dari Dinas Kebersihan dan Pertamanan Pemda Kota Yogyakarta, seseorang setiap harinya menghasilkan 3,15 liter sampah. Potensi volume sampah di Kota Yogyakarta adalah 1.724 m³ per hari dan hanya 1321 m³/hari yang dapat diangkut ke TPA dan sisanya masih dikelola oleh masyarakat dengan cara dibakar/ditimbun (60%) dikomposisikan (6,5%) dan dibuang ke sungai (33,5%).

Kegiatan pengelolaan sampah kota skala rumah tangga adalah suatu sistem penanganan sampah di suatu wilayah Rukun Tetangga (RT) yang diprogramkan bagi warga masyarakat, disepakati dan dilakukan bersama-sama oleh masyarakat serta hasilnya untuk masyarakat. Sedangkan tujuan umum dari mengelola sampah kota adalah : Meningkatkan dukungan warga mengenai pengelolaan sampah kota yang benar sehingga dapat mempunyai nilai ekonomis dan tidak merusak lingkungan.

Sedangkan tujuan khusus dari mengelola sampah kota adalah :

1. Meningkatkan pengetahuan dan sikap warga Yogyakarta mengenai kebersihan lingkungan hidup.
2. Meningkatkan kepedulian dan kesadaran masyarakat dalam menjaga kebersihan.
3. Meningkatkan pengetahuan warga Yogyakarta mengenai pengelolaan sampah organik dengan menggunakan media yang terfokus di wilayahnya.
4. Meningkatkan ketrampilan warga Yogyakarta mengenai pengelolaan sampah organik → pupuk kompos.
5. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi kota Yogyakarta.

6. Terjalannya kerjasama antara masyarakat dan pemerintah untuk menciptakan lingkungan yang bersih, sehat dan nyaman dengan membiasakan masyarakat mengelola sampah sejak dari rumah tangga.
7. Terciptanya kesadaran masyarakat bahwa sampah merupakan tanggung jawab penghasil sampah sehingga dapat mengurangi beban pemerintah terutama yang berkaitan dengan pengangkutan dan penyediaan TPSA.
8. Terciptanya sistem pengelolaan sampah yang menguntungkan bagi masyarakat.

B. Metode Pelaksanaan

Dalam pengelolaan sampah ini metode yang digunakan adalah metode *Zero Waste* yang disesuaikan dengan kondisi wilayah. Metode ini tidak membutuhkan lahan untuk pengolahan kompos. Masyarakat peserta program kegiatan ini cukup memilahkan sampahnya sesuai dengan jenisnya sejak dari rumah tangga.

Sampah dipilah berdasarkan jenisnya yaitu kertas, plastik, gelas dan kaca ditempatkan pada masing-masing wadah secara terpisah. Sedangkan untuk sampah organik yang terdiri dari daun-daunan, sisa sayuran, kulit buah serta sisa makanan yang sifatnya mudah membusuk ditempatkan tersendiri dalam ember plastik yang dilengkapi dengan penutup.

Sampah non organik yang telah terpilahkan pada masing-masing wadah akan diambil oleh petugas sesuai dengan jadwal yang akan disepakati bersama. Petugas dengan menggunakan gerobak sampah membawa sampah non organik ini dalam keadaan tetap terpilah ke tempat penampungan yang telah dipersiapkan sebelumnya dan menyimpannya sesuai jenisnya. Setelah dirasa cukup banyak atau gudang telah penuh kemudian dipanggilkan pembeli. Pengelolaan sampah organik dilakukan dengan cara dimasukkan ke dalam tempat yang telah disediakan yaitu ember yang telah dilapis dengan kantong plastik. Setiap kali sampah organik mencapai ketebalan 10 cm, ditaburkan bakteri pengurai dan di permukaannya disiram dengan air gula dengan konsentrasi 1 sendok makan gula pasir dilarutkan dalam 1 gelas air (200cc). Penyiraman air gula dalam media yang akan dikomposkan diusahakan tidak membuat media menjadi becek, cukup terlihat basah di permukaannya saja. Setelah penuh kantong plastik dalam ember yang telah berisi sampah organik yang sedang diproses menjadi kompos disimpan di tempat yang teduh dan tidak terkena air secara langsung. Sampah organik dalam kantong plastik akan menjadi kompos dalam waktu 3-4 minggu sejak diberi perlakuan terakhir.

C. Langkah Kerja

Untuk melakukan kegiatan ini langkah kerja yang dapat dilakukan sebagai acuan sebagai berikut :

1. Menyampaikan gagasan sistem pengelolaan sampah swakelola kepada tokoh masyarakat (Pengurus RT dan Dasa Wisma).
2. Melakukan penyuluhan kepada masyarakat tentang arti pentingnya kesehatan lingkungan dan pengaruhnya bagi kualitas kehidupan keluarga.
3. Melakukan pelatihan pengelolaan sampah rumah tangga dengan memberikan pemahaman cara pemilihan jenis-jenis sampah rumah tangga.
4. Melakukan pelatihan cara pembuatan kompos yang berasal dari sampah rumah tangga.
5. Memberikan informasi penggunaan kompos sebagai pupuk yang berfungsi untuk merawat tanaman keluarga.
6. Selama kegiatan ini berlangsung harus terus menerus dilakukan pengawasan atau monitoring.

D. Hasil Penelitian

1. Ketertarikan warga untuk berpartisipasi dan berperan dalam kegiatan ini dipengaruhi oleh faktor sosial dan ekonomi keluarga. Keluarga yang mempunyai kemampuan sosial dan ekonomi yang cukup cenderung aktif terlibat dalam kegiatan. Hal ini disebabkan karena tingginya kesadaran akan pentingnya kebersihan lingkungan yang akan berdampak pula pada meningkatnya kualitas kehidupan mereka.
2. Banyaknya jenis sampah rumah tangga dan kurangnya pemahaman menjadikan pelaksanaan dilapangan kadang cukup menyulitkan pada waktu pemilahannya. Sehingga sering ditemukan jenis sampah yang seharusnya termasuk dalam sampah an organik dimasukkan kedalam wadah sampah organik maupun sebaliknya.
3. pelaksanaan program pengelolaan sampah rumah tangga lebihbanyak didukung dan dilaksanakan oleh kaum ibu rumah tangga, sedangkan anggota keluarga lain cenderung kurang peduli.
4. Jenis sampah rumah tangga lebih banyak didominasi sampah jenis organik.
5. Volume rata-rata sampah keluarga sekitar 3 kg per hari, setiap keluarga yang terdiri dari sampah organik kurang dari 60% dan 40% sisanya adalah an organik.
6. Setiap rumah tangga dapat menghasilkan kompos rumah tangga kurang lebuh sebanyak 5-10 kg per bulan.
7. Kualitas kompos rumah tangga yang dihasilkan tidak seragam mengingat sumber bahan bakunya pun beragam sehingga perlu diberikan tambahan perlakuan apabila kompos tersebut akan dijual ke pasaran.

8. Masih sangat lemah kegiatan pengomposan bila adanya supervisi rutin.

E. Kesimpulan dan Saran

1. Program pengelolaan sampah rumah tangga perlu mendapat dukungan dan peran aktif dari semua pihak khususnya dari pemerintah dengan cara memberikan bantuan fasilitas alat dan bahan pengomposan, pelatihan, serta melakukan promosi secara terus menerus untuk menjamin kelangsungannya.
2. Penambahan perlakuan perlu dilakukan dengan memberikan sentuhan teknologi yang lebih maju agar kualitas kompos yang dihasilkan layak untuk dijual ke pasaran.
3. Perlu diberikan tempat khusus bagi pihak yang berwenang untuk mengumpulkan hasil kompos rumah tangga agar dapat diproses lebih lanjut menjadi kompos yang lebih baik kualitasnya.
4. Perlu dana penelitian yang lebih besar sehingga bisa mencakup wilayah yang lebih luas.