

Community Empowerment Strategy in Business Capacity Development Program of PT. Permodalan Nasional Madani

YR. Wijayandaru^{1*}, Wilfridus B. Elu²

Perbanas Institute

Corresponding Author: YR. Wijayandaru Yayaxx08@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Community Empowerment, MSME, PT PNM

Received : 4 July

Revised : 16 July

Accepted: 22 August

©2023 Wijayandaru, Elu: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

This research discusses the impact of the COVID-19 pandemic on the MSME sector in Indonesia and the role of PT Permodalan Nasional Madani (PT. PNM) in facilitating the growth and empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). This pandemic has changed the landscape of the economy and society globally. MSMEs have a crucial role in economic growth and employment in Indonesia. PT PNM, as a financial institution that focuses on empowering less prosperous communities, provides financing, mentoring and training to MSMEs. PT PNM is a financial institution that focuses on empowering underprivileged communities through access to capital, mentoring and training. The PKU Division provides assistance and training to customers, especially in dealing with marketing challenges during the pandemic. This study analyzes the MSME empowerment strategy through the ACTORS theory approach and identifies success factors that contribute to the national economy. With this support, MSMEs are expected to recover and contribute more to Indonesia's economic recovery. The research uses a qualitative approach with primary data from interviews with EVP PNM, Head of PKU Division, business actors. Secondary data: PNM documents, books, articles. Purposive sampling technique, data collection methods: interviews, observation, documentation, literature study, FGD, online search. Continuous data analysis with reduction, presentation, conclusion drawing, verification

Strategi Pemberdayaan Masyarakat (Community Empowerment) Dalam Program Pengembangan Kapasitas Usaha PT. Permodalan Nasional Madani

YR. Wijayandaru^{1*}, Wilfridus B. Elu²

Perbanas Institute

Corresponding Author: YR. Wijayandaru Yayaxx08@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata kunci: Pemberdayaan Masyarakat, UMKM, PT PNM

Received : 4 Juli

Revised : 16 Juli

Accepted: 22 Agustus

©2023 Wijayandaru, Elu: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Penelitian ini membahas dampak pandemi COVID-19 terhadap sektor UMKM di Indonesia dan peran PT Permodalan Nasional Madani (PT. PNM) dalam memfasilitasi pertumbuhan dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pandemi ini telah mengubah lanskap ekonomi dan masyarakat secara global. UMKM memiliki peran krusial dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja di Indonesia. PT PNM, sebagai lembaga keuangan yang fokus pada pemberdayaan masyarakat kurang sejahtera, menyediakan pembiayaan, pendampingan, dan pelatihan kepada UMKM. PT PNM adalah lembaga keuangan yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat prasejahtera melalui akses permodalan, pendampingan, dan pelatihan. Divisi PKU memberikan pendampingan dan pelatihan kepada nasabah, terutama dalam mengatasi tantangan pemasaran selama pandemic. Penelitian ini menganalisis strategi pemberdayaan UMKM melalui pendekatan teori ACTORS dan mengidentifikasi faktor keberhasilan yang berkontribusi pada ekonomi nasional. Dengan adanya dukungan ini, UMKM diharapkan dapat pulih dan berkontribusi lebih besar pada pemulihan ekonomi Indonesia. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan data primer dari wawancara EVP PNM, Kepala Divisi PKU, pelaku usaha. Data sekunder: dokumen PNM, buku, artikel. Teknik purposive sampling, metode pengumpulan data: wawancara, observasi, dokumentasi, studi pustaka, FGD, pencarian daring. Analisis data berkelanjutan dengan reduksi, penyajian, penarikan kesimpulan, verifikasi

PENDAHULUAN

Tahun 2020 menjadi tahun berat global akibat munculnya pandemi COVID-19 yang pertama kali terdeteksi di Wuhan, China. Pandemi ini menyebabkan dampak serius terhadap kesehatan, ekonomi, dan sosial di seluruh dunia. Di tanggal 2 Juni 2020, data global mencatat 6.140.934 kasus terkonfirmasi di 216 negara dengan 373.548 kematian. Di Indonesia, terdapat 27.549 kasus dengan 1.663 kematian. Pandemi ini telah merubah banyak aspek kehidupan, termasuk kesejahteraan masyarakat (Juliani 2020, 339).

Kesejahteraan masyarakat terkait dengan peningkatan konsumsi akibat pertumbuhan pendapatan, menjadi fokus utama dalam pembangunan ekonomi yang berhasil. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi dan distribusi hasil pembangunan. Indonesia memiliki potensi besar dalam sektor UMKM, dengan sekitar 64,2 juta pelaku usaha yang menyerap banyak tenaga kerja yang merupakan 99,99% dari total pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM mencapai 117 juta pekerja atau 97% dari total daya serap tenaga kerja dunia usaha (www.djkn.kemenkeu.go.id 2020). Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia sangat besar dan terus meningkat sampai sekitar 60% di masa pra pandemi Covid-19 (Sinaga, Panggabean, and Tambunan 2022). Pemerintah Indonesia telah mengambil berbagai langkah untuk mendukung UMKM, termasuk regulasi dan dukungan pembiayaan seperti KUR, BPUM, dan subsidi bunga.

Potensi ekonomi Indonesia terlihat dari banyaknya UMKM, khususnya usaha mikro yang menyerap banyak tenaga kerja. Pemerintah berusaha mendukung UMKM dalam menghadapi perdagangan bebas global dan MEA melalui regulasi dan kebijakan. Kebijakan pemberdayaan termasuk dukungan pembiayaan seperti KUR, BPUM, dan subsidi bunga non-KUR. Pemerintah juga berperan dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan UMKM.

PT PNM adalah lembaga keuangan yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat prasejahtera melalui akses permodalan, pendampingan, dan pelatihan. Divisi PKU memberikan pendampingan dan pelatihan kepada nasabah, terutama dalam mengatasi tantangan pemasaran selama pandemic (www.pnm.co.id 2019). PNM berbeda dengan lembaga keuangan lain, dengan fokus pada pertumbuhan masyarakat kurang sejahtera. Prestasi terbaru termasuk penghargaan Top BUMN Awards 2022 yang mengakui kontribusi PNM dalam sektor mikro dan kepemimpinan yang sukses dalam mengembangkan sistem kredit ultra mikro.

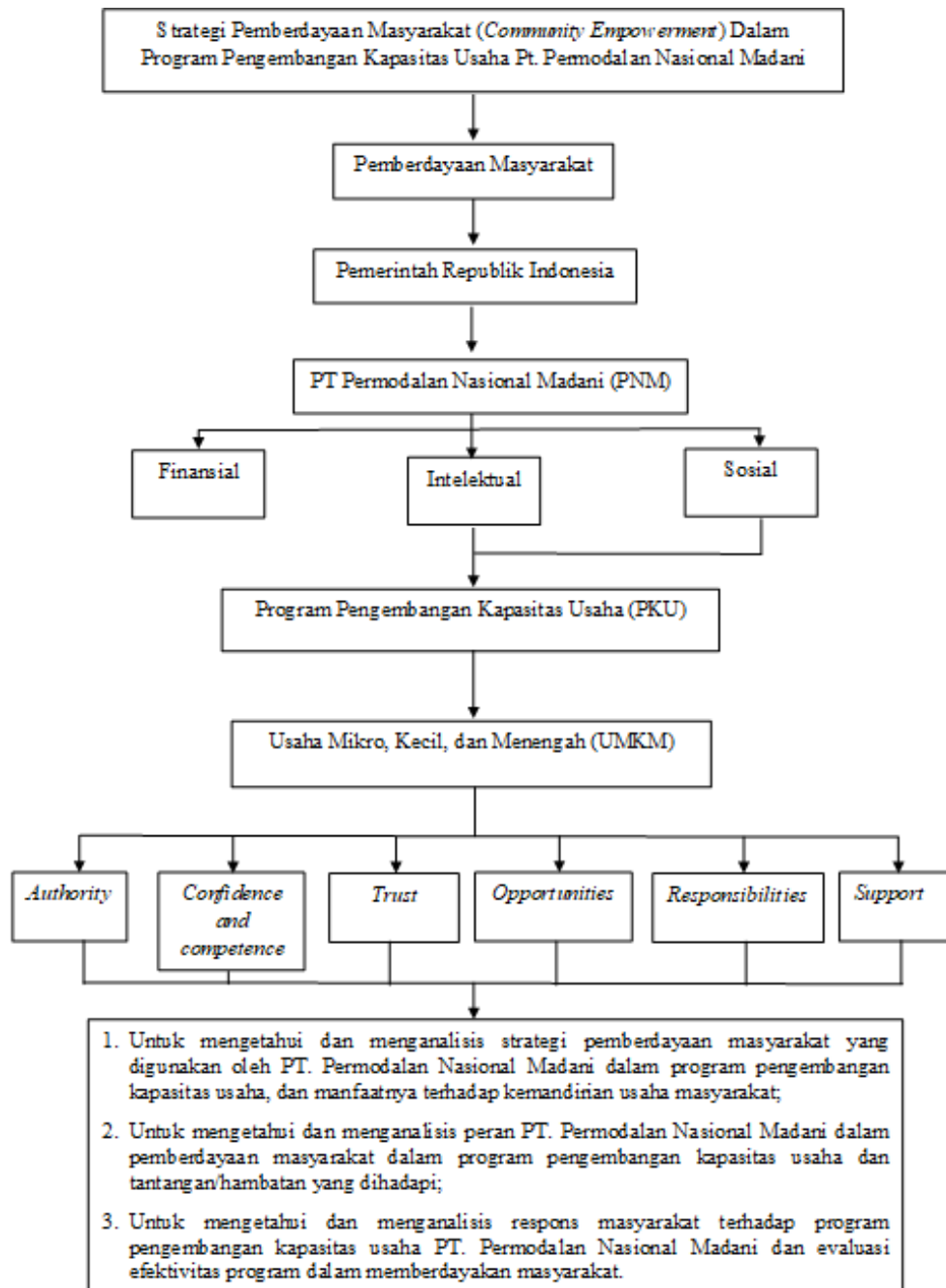
PT PNM mendukung pertumbuhan UMKM dengan pembiayaan, pendampingan, dan pelatihan. Pandemi COVID-19 mendorong perubahan strategi pemasaran, menjadi fokus penelitian dalam mendukung UMKM dan nasabah PNM Mekaar melalui pelatihan dan komunikasi pemasaran. Karakteristik pemberdayaan PNM berbeda dengan lembaga keuangan lain,

dengan fokus pada masyarakat kurang sejahtera. Prestasi PNM dalam pemberdayaan diakui dengan penghargaan. Penelitian ini akan menganalisis strategi pemberdayaan UMKM melalui program PNM dengan pendekatan teori ACTORS. Penelitian ini berupaya mengidentifikasi faktor keberhasilan dan kontribusi terhadap ekonomi nasional.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Kerangka Pemikiran

Strategi pemberdayaan masyarakat oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) dalam program pengembangan kapasitas usaha dan manfaatnya terhadap kemandirian usaha masyarakat. Konteks pandemi Covid-19, peran pemerintah, faktor penting pemberdayaan, dan teori ACTORS menjadi fokus. Dengan kerangka ini, penelitian mengungkap strategi pemberdayaan PNM, dampaknya pada kemandirian usaha masyarakat, dan respon terhadap program di tengah pandemi. Untuk lebih jelasnya berikut akan disajikan gambar kerangka berpikir penelitian :



Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif berfokus pada proses dan makna yang belum dipelajari atau diukur secara ketat, menekankan sifat realitas yang dibangun secara sosial, hubungan dekat antara peneliti dan peneliti, tekanan situasi yang membentuk penyelidikan, sarat nilai, dan menekankan munculnya pengalaman sosial dan perolehan makna. 2020 (Ahyar et al.). Data primer dikumpulkan melalui wawancara dengan narasumber seperti EVP PNM, Kepala Divisi PKU, dan pelaku usaha. Data sekunder melibatkan dokumen dari PNM, buku, artikel, jurnal, dan website terkait. Teknik purposive sampling digunakan untuk pemilihan sampel, dengan tujuan mendapatkan informasi yang mendalam (Sugiyono 2018). Metode pengumpulan data termasuk wawancara, observasi, dokumentasi, studi pustaka, FGD, dan internet searching. Miles dan Huberman menekankan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara berkelanjutan hingga datanya jenuh, ditandai dengan ketiadaan data baru (Zuchri Abdussamad 2021). Data dianalisis melalui reduksi, penyajian, penarikan kesimpulan, dan verifikasi. Triangulasi teknik dan sumber digunakan untuk meningkatkan keterpercayaan data.

HASIL PENELITIAN

PKU memiliki peran penting dalam mendukung perkembangan usaha mikro, terutama dalam sektor kerajinan batok kelapa di Probolinggo. Program pelatihan, dukungan teknis, dan pendampingan yang diberikan oleh PKU telah memberikan dampak positif dan semangat bagi para anggota untuk terus maju dan mengembangkan usaha mereka. Dari hasil questioner yang di berikan kepada para karyawan Mekaar dari level manajer , kepala area, kepala unit dan AO bahwa penyebab frekuensi kehadiran mengalami penurunan dapat dilihat dari table di bawah ini.

Tabel Jawaban Questioner
Wawancara dengan Sasono Executive Vice President (EVP)

Tabel 1. Wawancara dengan Sasono Executive Vice President (EVP)

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
1	Apa strategi yang dilakukan oleh divisi PKU untuk pemberdayaan masyarakat?	Divisi PKU fokus pada strategi mengintegrasikan pembiayaan dengan pendampingan untuk membantu nasabah mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Pendampingan intensif mencakup pelatihan, konsultasi bisnis, dan bimbingan menghadapi tantangan usaha. Kolaborasi dengan pemerintah dan pihak eksternal juga dilakukan untuk mendukung keberhasilan usaha nasabah.
2	Bagaimana divisi PKU memastikan pendampingan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas nasabah?	Divisi PKU memastikan pendampingan sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas nasabah melalui evaluasi dan analisis usaha mereka. Program pendampingan disesuaikan dengan kondisi dan potensi nasabah.
3	Bagaimana strategi kolaborasi dengan pemerintah dan pihak eksternal untuk mendukung keberhasilan usaha nasabah?	Divisi PKU melakukan kerjasama dengan pemerintah dan pihak eksternal untuk mendukung pengembangan usaha, pemasaran, dan akses ke pasar bagi nasabah. Kerjasama ini bertujuan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kesuksesan usaha.
4	Bagaimana divisi PKU memberdayakan masyarakat difabel?	Divisi PKU memberdayakan masyarakat difabel dengan memberikan kesempatan yang sama dalam pembiayaan dan pendampingan usaha. Program pendampingan disesuaikan dengan kebutuhan dan potensi usaha difabel.
5	Apakah divisi PKU memiliki strategi khusus untuk mendukung sektor usaha tertentu?	Divisi PKU memiliki strategi khusus untuk mendukung sektor usaha tertentu seperti pertanian, kerajinan, dan industri kreatif dengan pendampingan yang lebih spesifik sesuai kebutuhan sektor tersebut.
6	Bagaimana divisi PKU mengukur keberhasilan dari strategi pemberdayaan yang telah dilakukan?	Divisi PKU mengukur keberhasilan strategi pemberdayaan melalui indikator pertumbuhan omzet, profitabilitas usaha, peningkatan akses pasar, keberlanjutan usaha, dan kepuasan nasabah terhadap program pendampingan.

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
7	Apakah divisi PKU memiliki rencana pengembangan dan peningkatan strategi pemberdayaan di masa depan?	Divisi PKU memiliki rencana pengembangan strategi pemberdayaan di masa depan dengan meningkatkan program pendampingan, pemanfaatan teknologi, dan ekspansi kerjasama dengan pemerintah serta pihak eksternal berdasarkan evaluasi dan umpan balik dari nasabah.

Dalam wawancara dengan Dicky, Kepala Divisi PKU, strategi pemberdayaan masyarakat mencakup:

- a. **Integrasi Pembiayaan dan Pendampingan:** Divisi PKU fokus menggabungkan pembiayaan dengan pendampingan untuk membantu nasabah mengembangkan usaha dengan pendekatan berkelanjutan.
- b. **Pendampingan yang Disesuaikan:** Pendampingan intensif disesuaikan dengan kebutuhan dan kapasitas nasabah melalui evaluasi dan analisis usaha mereka.
- c. **Kerjasama Eksternal:** Divisi PKU berkolaborasi dengan pemerintah dan pihak eksternal untuk mendukung akses pasar dan pengembangan usaha nasabah.
- d. **Pemberdayaan Difabel:** Divisi PKU memberikan kesempatan yang setara bagi nasabah difabel melalui program pendampingan yang disesuaikan.
- e. **Strategi Sektor Khusus:** Pendekatan khusus diterapkan untuk sektor-sektor seperti pertanian, kerajinan, dan industri kreatif.
- f. **Pengukuran Keberhasilan:** Keberhasilan diukur melalui pertumbuhan omzet, profitabilitas, akses pasar, keberlanjutan usaha, dan kepuasan nasabah.
- g. **Pengembangan Masa Depan:** Rencana pengembangan termasuk peningkatan pendampingan, pemanfaatan teknologi, dan ekspansi kerjasama berdasarkan umpan balik nasabah.

Wawancara dengan Dicky Kepala Divisi PKU

Tabel 2. Wawancara dengan Dicky Kepala Divisi PKU

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
1	Bagaimana strategi divisi PKU dalam memberdayakan masyarakat?	Strategi divisi PKU dalam memberdayakan masyarakat terdiri dari akses pembiayaan mudah, program pendampingan komprehensif, dan kemitraan strategis dengan pemerintah dan pihak eksternal. Tujuan utamanya adalah meningkatkan kapasitas usaha masyarakat dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif.
2	Bagaimana divisi PKU memastikan program pendampingan sesuai dengan kebutuhan nasabah?	Divisi PKU memastikan program pendampingan sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan pendekatan berbasis data. Data usaha nasabah dan analisis potensi serta tantangan dijadikan dasar merancang program yang berfokus pada meningkatkan keberhasilan usaha nasabah.
3	Bagaimana strategi kolaborasi divisi PKU dengan pemerintah dan pihak eksternal?	Strategi kolaborasi divisi PKU dengan pemerintah dan pihak eksternal meliputi kerjasama dalam program pemberdayaan ekonomi, bekerja sama dengan lembaga keuangan dan mitra usaha, serta melakukan sosialisasi dan advokasi untuk mendukung pertumbuhan usaha nasabah. Tujuannya adalah memberikan dukungan maksimal bagi nasabah.
4	Apakah divisi PKU memiliki strategi khusus untuk mendukung sektor usaha tertentu?	Divisi PKU memiliki strategi khusus untuk mendukung sektor usaha tertentu dengan program pendampingan yang disesuaikan dengan kebutuhan sektor tersebut. Program tersebut mencakup pelatihan khusus, dukungan pemasaran, dan kemitraan dengan pelaku usaha terkait untuk memaksimalkan perkembangan sektor usaha tersebut.
5	Bagaimana divisi PKU mengembangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan usaha nasabah?	Divisi PKU mengembangkan strategi pemasaran berbasis pasar dengan riset untuk memahami tren dan preferensi konsumen. Nasabah didukung dalam mengoptimalkan pemasaran produk atau jasa melalui media sosial dan platform digital. Dukungan juga diberikan dalam promosi dan branding

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		usaha nasabah untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar.
6	Apakah divisi PKU menggunakan teknologi digital dalam strategi pemberdayaan masyarakat?	Divisi PKU menggunakan teknologi digital untuk mempermudah pembiayaan, pendampingan, dan pemasaran usaha nasabah. Hal ini membuat kami lebih efisien dan responsif dalam mendukung pertumbuhan usaha nasabah.
7	Bagaimana divisi PKU mengukur keberhasilan dari strategi pemberdayaan yang telah dilakukan?	Divisi PKU mengukur keberhasilan strategi pemberdayaan melalui indikator pertumbuhan omzet, profitabilitas, keberlanjutan usaha, dan kepuasan nasabah. Dengan evaluasi indikator ini, kami dapat menilai efektivitas strategi pemberdayaan yang telah dilakukan.
8	Bagaimana rencana pengembangan dan peningkatan strategi pemberdayaan di masa depan?	Divisi PKU berencana mengoptimalkan program pendampingan berbasis data, memperkuat kolaborasi dengan pemerintah dan pihak eksternal, dan mengembangkan teknologi digital untuk mendukung pertumbuhan usaha nasabah di masa depan. Rencana ini bertujuan memberikan dukungan yang lebih baik bagi pemberdayaan masyarakat.

Dari wawancara dengan Dicky, Kepala Divisi PKU, terlihat bahwa strategi pemberdayaan masyarakat divisi ini melibatkan langkah-langkah berikut:

- a. **Akses Pembiayaan Mudah:** Memberikan akses mudah pada pembiayaan untuk mendukung perkembangan usaha secara berkelanjutan.
- b. **Program Pendampingan Komprehensif:** Menjalankan program pendampingan komprehensif berdasarkan data, agar sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas nasabah.
- c. **Kolaborasi Strategis:** Berkolaborasi dengan pemerintah, mitra usaha, dan lembaga keuangan untuk mendukung pertumbuhan usaha nasabah.
- d. **Strategi Sektor Khusus:** Mengembangkan strategi khusus untuk mendukung sektor tertentu dengan pendekatan yang sesuai.
- e. **Pemanfaatan Teknologi:** Memanfaatkan teknologi digital untuk mempermudah pembiayaan, pendampingan, dan pemasaran usaha.
- f. **Pengukuran Keberhasilan:** Mengukur suksesnya strategi melalui pertumbuhan omzet, profitabilitas, keberlanjutan usaha, dan kepuasan nasabah.

- g. **Rencana Pengembangan:** Rencana masa depan mencakup optimalisasi program pendampingan berbasis data, kolaborasi yang lebih kuat dengan pemerintah dan mitra, serta penggunaan teknologi digital untuk mendukung pertumbuhan usaha nasabah.

Wawancara dengan Firliana Coach PKU Surabaya

Tabel 3. Wawancara dengan Firliana Coach PKU Surabaya

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
1.	Faktor keberhasilan PKU?	Faktor keberhasilan PKU adalah pendampingan legalitas dan pemberdayaan produk melalui pelatihan. Pelatihan yang diberikan oleh PNM membantu nasabah untuk memahami cara pemasaran produk ke khalayak umum dan mengaitkannya dengan pendampingan legalitas. Pendampingan oleh coach PNM juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan PKU.
2.	Apa yang kamu lihat masih kurang tentang PKU?	Yang kurang dalam PKU adalah kurangnya program clasterisasi dan pendampingan khusus dalam penggunaan alat. Program clasterisasi akan membantu nasabah dalam mengembangkan ide dan meningkatkan nilai produk mereka. Penggunaan alat yang tepat juga menjadi perhatian, terutama dalam memproduksi produk berkualitas tinggi untuk dijual ke galeri. Keterbatasan modal pelatihan juga menjadi kendala dalam memberikan pendampingan secara maksimal.
3.	Kebanyakan sektor nasabah?	Mayoritas nasabah di Surabaya berada dalam sektor perdagangan, namun juga terdapat sektor pertanian. Pemerintah di Surabaya mendukung banyak program seperti "kampungku kue" dan "kampung hidroponik," sehingga berbagai sektor usaha masuk dalam wilayah tersebut. Nasabah yang dikelola oleh Firliana terdiri dari sektor ulam (usaha mekar).
4.	Adakah di Surabaya nasabah dengan kebutuhan khusus?	Di Surabaya terdapat nasabah dengan kebutuhan khusus (difabel), namun hingga saat ini belum diajak untuk pelatihan khusus. Kendala yang dihadapi adalah jumlah difabel yang

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		sedikit dan keterbatasan waktu mereka karena harus ada pendampingan dari keluarga. Pendampingan dari keluarga kadang sulit ditemukan, sehingga pelatihan khusus belum dapat dilaksanakan.
5.	Apakah memungkinkan jika nasabah difabel disatukan dengan nasabah normal?	Memungkinkan untuk menyatukan nasabah difabel dengan nasabah normal, karena mereka memiliki hak yang sama untuk mendapatkan pelatihan dan modal dari PNM. Pelatihan yang diberikan akan sama untuk semua nasabah, baik difabel maupun tidak, sehingga tidak ada masalah dalam menyatukan mereka dalam program pelatihan yang sama.
6.	Adakah gambaran yang dilakukan para nasabah difabel?	Nasabah difabel memiliki keterampilan dan kemampuan yang beragam. Mereka membuat kerajinan tangan dengan kreativitas yang unik. Beberapa difabel masih dapat meraba dan menyentuh bahan untuk membuat kerajinan, dan hal ini menjadi penting dalam proses pembuatan. Meskipun ada yang tidak dapat melihat, kemampuan mereka dalam meraba dan menyentuh tetap menjadi potensi yang berharga. Selama mereka berusaha dan mengoptimalkan kemampuan mereka, peluang kesuksesan tetap sama. Namun, hasilnya akan tergantung pada kerja keras dan semangat berusaha dari setiap nasabah, termasuk difabel.
7.	Bagaimana kamu memberikan rasa kepercayaan supaya nasabah percaya dengan PNM dengan cara pendampingannya?	Firliana memberikan rasa kepercayaan kepada nasabah melalui bukti yang diberikan dalam bentuk pelatihan. Dia menjelaskan tentang PNM dan divisi PKU yang bertanggung jawab untuk mengembangkan usaha melalui pemasaran dan legalitas. Firliana berusaha untuk memahami gaya dan kebutuhan nasabah, sehingga bisa memberikan pendampingan yang sesuai. Dia juga mendorong inovasi dan ide-ide baru dari nasabah, baik dari nasabah itu

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		sendiri maupun dari PNM, untuk memperkuat kepercayaan dan memperluas pasar. Pendampingan yang langsung berinteraksi dan monitoring usaha setiap hari menjadi salah satu keunikan dari program PKU.
8.	Strategi apa dengan menggunakan apa untuk menunjukkan kesempatan apa yang bisa dilakukan untuk meningkatkan usahanya?	Firliana menggunakan strategi promosi dengan memanfaatkan tamu dari luar yang datang ke cabang PNM Surabaya. Produk nasabah digunakan sebagai oleh-oleh atau goodie bag untuk tamu-tamu tersebut, yang membantu memperluas pasar nasabah. Media sosial juga menjadi sarana pemasaran yang digunakan Firliana, dan dia memberikan pendampingan agar pemasaran di media sosial menjadi menarik dan efektif. Dengan strategi ini, peluang untuk meningkatkan usaha nasabah dapat ditingkatkan.
9.	Tantangan dalam berada di PKU?	Tantangan utama dalam berada di PKU adalah beban moral. Firliana merasa bertanggung jawab untuk membantu nasabah maju dan berhasil. Kemajuan yang dicapai oleh nasabah menjadi kebanggaan bagi Firliana dan memberikan semangat untuk terus bekerja keras. Namun, tantangan ini juga memberikan beban karena Firliana merasa memiliki tanggung jawab besar untuk membantu nasabah mencapai kesuksesan. Pendampingan langsung menjadi keunikan dalam program PKU, dan melihat kemajuan nasabah menjadi motivasi bagi Firliana untuk terus memberikan dukungan terbaik.
10.	Pernahkah kamu bekerja sama dengan pihak luar seperti pemerintah dan stakeholder yang lain?	Ya, Firliana pernah bekerja sama dengan pihak luar seperti Shopee dan Surabaya Kriya Galeri. Surabaya Kriya Galeri merupakan milik pemerintah kota yang memberikan peluang pemasaran untuk produk nasabah dan UMKM lainnya. Selain itu, Firliana juga menjalin kerjasama dengan Persatuan UMKM di daerah Sidoarjo, yang membantu

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		memperkenalkan PNM kepada ibu-ibu pengusaha di daerah tersebut. Melalui kerjasama ini, selain melakukan pemasaran, Firliana juga berusaha untuk mengajak ibu-ibu tersebut menjadi nasabah PNM.
11.	Karakter atau unik selling apa yang bisa ditawarkan dengan program PKU?	Program PKU menawarkan pelatihan yang berbeda dari program UMKM pada umumnya. PNM memberikan pelatihan dengan narasumber yang ahli dan pendampingan langsung. Nasabah dapat berinteraksi langsung dengan pendamping yang membantu mereka secara intensif. Selain itu, PNM juga memberikan pembiayaan secara langsung dan monitoring usaha secara berkelompok. Kemampuan untuk memberikan pendampingan langsung dan monitoring harian menjadi salah satu karakteristik unik dari program PKU. Dengan pendampingan yang intensif, PNM berusaha untuk membantu nasabah dalam mengembangkan usaha mereka dengan lebih baik.

Dari wawancara dengan Firliana Coach PKU Surabaya, dapat disimpulkan:

- a. **Keberhasilan Melalui Pendampingan dan Pelatihan:** Pendampingan legalitas dan pemberdayaan produk melalui pelatihan menjadi kunci keberhasilan PKU. Coach PNM juga berperan penting dalam ini.
- b. **Peningkatan Program Clasterisasi dan Pendampingan Khusus:** Perlu pengembangan program clasterisasi dan pendampingan khusus dalam penggunaan alat. Keterbatasan modal pelatihan menjadi kendala.
- c. **Sukses Dalam Perizinan dan Diversifikasi Usaha:** PKU membantu nasabah mengembangkan usaha dan mendapatkan izin serta diversifikasi usaha.
- d. **Perhatian Khusus pada Difabel:** PKU mendukung nasabah difabel untuk optimalisasi kemampuan dalam usaha.
- e. **Penguatan Kepercayaan Melalui Pelatihan dan Pendampingan:** PKU fokus pada membangun kepercayaan nasabah melalui pelatihan dan pendampingan yang sesuai.
- f. **Strategi Promosi dan Media Sosial:** PKU memanfaatkan tamu dan media sosial untuk pemasaran, dengan pendampingan agar pemasaran efektif.

- g. **Tantangan Moral dan Motivasi:** Tantangan utama PKU adalah beban moral, tetapi melihat kemajuan nasabah menjadi motivasi bagi coach.
- h. **Kerja Sama Eksternal:** PKU bekerja sama dengan Shopee, Surabaya Kriya Galeri, dan Persatuan UMKM.
- i. **Keunikan Program PKU:** Program PKU unik dengan pendampingan langsung dan pembiayaan kelompok, serta monitoring harian.

FGD dengan Albi dan Lia Anggota PKU Disabilitas (Pengusaha Batok Kelapa dan Bubur Kacang Hijau) di Probolinggo

Tabel 4. FGD dengan Albi dan Lia Anggota PKU Disabilitas

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
1	Bapak dan Ibu sudah bergabung di PNM berapa lama?	Sudah bergabung selama 1 tahun dan sebelumnya belum pernah mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan lain.
2	Bapak mengerti PNM dari mana?	Dikenalkan oleh teman-teman saat ngobrol di kafe dan istri mengajak bergabung di kelompok Mekar.
3	Sudah bergabung satu tahun apa manfaatnya?	Selama satu tahun bergabung di PNM, telah mendapatkan manfaat dari sharing dan pendampingan dari sesama anggota.
4	Bapak dan Ibu apakah mengenal divisi PKU?	Ya, diberikan tindak lanjut berupa pendampingan dalam memasuki dunia sosial media dan cara pemasaran online melalui Instagram dan WhatsApp.
5	Ibu sulit atau tidak menerima penjelasan dari teman-teman?	Memang ada kesulitan karena keterbatasan, namun tetap diajari secara detail dan tetap diberikan pendampingan dalam penggunaan media sosial.
6	Bagaimana teman-teman pendamping memberikan semangat supaya tidak putus asa?	Tindak lanjut dari studi banding memberikan ilmu yang bermanfaat seperti teknik pemasaran dan packing barang untuk meningkatkan semangat.
7	Saat menyelenggarakan kegiatan untuk meningkatkan kapasitas, apa harapan belajar yang dimiliki saat ini?	Harapannya ingin belajar tentang packing, logo, dan cara mengemas barang agar lebih menarik untuk meningkatkan kapasitas usaha.
8	Harapan kedepan. Mengetahui atau tidak anggota di sekitar Bapak memiliki masalah yang sama?	Setiap anggota memiliki usaha berbeda, fokus pada kerajinan batok kelapa, sehingga permasalahan yang

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		dihadapi oleh anggota lain belum dipahami sepenuhnya.
9	Peluang apa yang bisa digali, semisal berkolaborasi dengan nasabah lain?	Ada peluang untuk berkolaborasi dengan pengrajin kayu, misalnya untuk membuat produk gabungan yang menguntungkan kedua belah pihak, seperti pot bunga dengan pengrajin kayu.
10	Apa saja yang ingin Bapak Ibu tingkatkan dari program mekar ini?	Meningkatkan program mekar dengan mengajukan pinjaman untuk membeli alat bubut berupa dinamo dengan rpm besar guna meningkatkan teknik poles kerajinan batok kelapa.
11	Apa yang sudah Bapak dan Ibu lakukan sampai dengan saat ini? Apakah Bapak dan Ibu sudah puas dengan hasil yang didapat sekarang?	Bapak dan Ibu melakukan berbagai upaya untuk memperkenalkan kerajinan batok kelapa ke masyarakat, seperti mengajarkan teknik kerajinan di sekolah-sekolah. Namun, masih ingin menarik lebih banyak anggota yang tertarik pada kerajinan ini.
12	Untuk sekarang bahannya masih terkendala atau lancar?	Untuk bahan baku batok kelapa, Bapak mengatakan bahwa ia tetap harus memproduksi sendiri karena permintaan cukup banyak. Pemasokannya berlimpah dan bahkan ada bahan baku bubuk kacang ijo yang menumpuk karena laku di pasar.
13	Apakah ada kendala dengan anggota-anggota yang lain dalam kelompok tersebut?	Beberapa anggota menghadapi kendala dengan cicilan karena saat ini merupakan musim kondangan, sehingga beberapa anggota lainnya tidak hadir pada pertemuan kelompok karena ada hajatan.
14	Apakah pertemuan kelompok mingguan mereka banyak yang hadir atau tidak? AO (Account Officer) menunggu dari jam 10.00 sampai jam 11.00 karena berbagai macam aktivitas yang tidak bisa ditinggalkan.	Biasanya pertemuan kelompok diadakan setiap hari Senin. Namun, dari 30 anggota, hanya dua orang yang biasanya hadir pada pertemuan tersebut, karena banyak yang diwakili dan dititipkan pesan. AO (Account Officer) menunggu dari jam 10.00 sampai jam 11.00 karena

No.	Pertanyaan	Reduksi Data
		berbagai macam aktivitas yang tidak bisa ditinggalkan.
15	Kalau untuk pelatihan yang diperlukan saat ini itu pengen dilatih apa Pak	Saat ini, yang dibutuhkan adalah pelatihan cara pemasaran, packing yang baik, dan desain logo. Pelatihan tersebut menghasilkan ide-ide kreatif, seperti membuat bubur menggunakan mangkok dari batok kelapa, yang mendapatkan respon positif dari teman-teman dan memberikan masukan yang luar biasa.

PEMBAHASAN

Kesimpulan dari FGD ini adalah bahwa program PKU memberikan manfaat signifikan bagi anggota, termasuk mereka yang berkebutuhan khusus. Anggota mendapatkan sharing, pendampingan, dan dukungan teknis dalam pemasaran online. Pelatihan PKU membantu memahami pemasaran online, seperti Instagram dan WhatsApp. Potensi kolaborasi dengan pengrajin kayu juga diungkapkan. Anggota mengharapkan pelatihan packing, logo, dan pengemasan untuk meningkatkan usaha. Meskipun ada kendala cicilan, anggota tetap semangat dengan dukungan AO PNM yang fleksibel.

Secara keseluruhan, PKU mendukung perkembangan usaha mikro melalui pelatihan dan pendampingan yang positif. Divisi PKU PT PNM menerapkan strategi pemberdayaan UMKM berdasarkan Teori ACTORS. Pendekatan ini mengintegrasikan elemen penting: Memberikan Authority (A) kepada UMKM melalui partisipasi aktif, meningkatkan Confidence and Competence (C) melalui pelatihan untuk rasa percaya diri dan kemampuan bisnis, membangun Trust (T) melalui dukungan dan motivasi, menyediakan Opportunities (O) melalui pembiayaan dan kolaborasi, menjalankan tanggung jawab (Responsibilities/R) dengan program yang sesuai dan efisien, memberikan dukungan menyeluruh (Support/S) dalam aspek ekonomi, sosial, dan budaya melalui kolaborasi. Divisi PKU PT PNM berupaya mewujudkan pemberdayaan UMKM secara menyeluruh dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan dari wawancara, pertanyaan, dan FGD yang dilakukan terkait program PKU dalam mendukung perkembangan usaha mikro, adalah sebagai berikut:

1. Strategi Pemberdayaan

Berdasarkan Pendampingan: Program PKU memiliki fokus utama pada pendampingan intensif dan komprehensif. Pendampingan ini mencakup aspek legalitas, pemasaran, penggunaan media sosial, teknik produksi, dan lainnya. Pendekatan ini membantu anggota PKU untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

2. Kolaborasi dan Jaringan Luas

PKU menjalin kolaborasi dengan pemerintah, lembaga keuangan, mitra usaha, dan stakeholders lainnya. Hal ini bertujuan untuk mendukung akses pasar, pelatihan, dan pengembangan usaha. Kolaborasi ini membantu anggota PKU untuk memperluas jangkauan pasar dan mendapatkan peluang baru.

3. Perhatian Khusus pada Difabel

PKU memberikan perhatian khusus pada anggota dengan kebutuhan khusus, seperti difabel. Program pendampingan disesuaikan dengan potensi dan kebutuhan masing-masing anggota, termasuk dalam hal teknik produksi dan pemasaran.

4. Pemanfaatan Teknologi

PKU memanfaatkan teknologi digital, seperti media sosial, untuk memperluas jangkauan pasar dan mempromosikan produk anggota. Pelatihan dalam penggunaan teknologi ini membantu anggota mengoptimalkan pemasaran online.

5. Pengukuran Keberhasilan

Berdasarkan Indikator Kinerja: Keberhasilan program PKU diukur melalui indikator pertumbuhan omzet, profitabilitas usaha, akses pasar, keberlanjutan usaha, dan kepuasan nasabah. Pengukuran ini membantu PKU dalam memantau efektivitas strategi pemberdayaan yang telah dilakukan.

6. Pelatihan dan Sharing Menjadi Kunci Sukses

Dalam FGD, anggota PKU menyatakan bahwa pelatihan, sharing pengalaman, dan pendampingan dari sesama anggota serta coach PKU memberikan manfaat yang signifikan dalam pengembangan usaha mereka. Adanya pendampingan intensif dan dukungan teknis membantu anggota dalam memahami dan mengatasi tantangan usaha.

7. Kolaborasi Antara Anggota

Anggota PKU juga mengungkapkan potensi untuk berkolaborasi dengan anggota lain, seperti pengrajin kayu. Ini dapat menghasilkan produk gabungan yang menguntungkan dan membuka peluang baru bagi pengembangan usaha.

8. Tantangan dan Kendala

Meskipun memiliki manfaat yang positif, beberapa kendala juga diidentifikasi, seperti kesulitan dalam pembayaran cicilan pada musim tertentu. Namun, dukungan fleksibel dari Account Officer PKU membantu mengatasi tantangan ini.

Dengan demikian, program PKU memiliki dampak positif dalam mendukung perkembangan usaha mikro. Pendampingan, pelatihan, kolaborasi, dan pemanfaatan teknologi menjadi faktor penting dalam kesuksesan program ini. Program ini juga berhasil memberikan perhatian khusus pada anggota dengan kebutuhan khusus, menjadikan inklusivitas sebagai bagian integral dari strategi pemberdayaan masyarakat.

Secara keseluruhan, Divisi PKU PT PNM menerapkan pendekatan pemberdayaan UMKM yang terinspirasi oleh Teori ACTORS. Melalui integrasi elemen-elemen kunci seperti memberikan otoritas kepada UMKM, meningkatkan rasa percaya diri dan kompetensi, membangun kepercayaan dan dukungan, menyediakan peluang pengembangan, menjalankan tanggung jawab dengan program yang efisien, serta memberikan dukungan menyeluruh dalam berbagai aspek, divisi ini berkomitmen untuk mewujudkan pemberdayaan UMKM secara menyeluruh dan berkelanjutan. Pendekatan ini memberikan landasan yang kokoh bagi UMKM untuk tumbuh dan berkembang dalam menghadapi tantangan bisnis dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah rekomendasi untuk memperkuat program PKU dalam mendukung usaha mikro:

1. Program Khusus Difabel

Sediakan pelatihan dan pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan difabel untuk memaksimalkan potensi mereka dalam usaha.

2. Teknologi Digital

Tingkatkan pelatihan dalam pemanfaatan media sosial dan teknologi digital untuk pemasaran yang lebih efektif.

3. Kolaborasi dan Cluster

Kembangkan program cluster dan kerjasama dengan sektor terkait seperti pengrajin kayu untuk menghasilkan produk gabungan yang menguntungkan.

4. Kolaborasi Eksternal

Perkuat kerjasama dengan pemerintah, lembaga keuangan, dan mitra usaha untuk memperluas peluang akses pasar dan pelatihan.

5. Monitoring dan Evaluasi

Lakukan pemantauan dan evaluasi rutin untuk mengukur keberhasilan program dan identifikasi area perbaikan.

6. Dukungan Lanjutan

Pertimbangkan dukungan lanjutan seperti akses pembiayaan tambahan atau teknologi produksi.

7. Partisipasi Anggota

Libatkan anggota dalam pengambilan keputusan dan perkembangan program untuk memastikan relevansi dan keberlanjutan.

8. Jaringan dan Pertukaran Pengalaman: Fasilitasi forum pertukaran pengalaman antaranggota untuk berbagi strategi dan pengetahuan.

9. Peningkatan Kehadiran

Fleksibilitas dalam waktu dan bentuk pertemuan untuk meningkatkan kehadiran dan partisipasi anggota.

Rekomendasi ini diharapkan dapat memperkuat dampak positif program PKU dalam mendukung perkembangan usaha mikro.

PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan maka perlu dilakukan penelitian terkait topik Strategi Pemberdayaan Masyarakat (Community Empowerment) Dalam Program Pengembangan Kapasitas Usahademi menyempurnakan penelitian ini dan menambah wawasan bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

Juliani, Henny. 2020. "Analisis Yuridis Kebijakan Keuangan Negara Dalam Penanganan Pandemi Covid-19 Melalui Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2020." *Administrative Law and Governance Journal* 3(2): 329-48.

Sinaga, Nelly Azwarni, Sriayu Aritha Panggabean, and Yenni Sofiana Tambunan. 2022. "Kemudahan Berusaha Dalam Memacu Kewirausahaan Dan Kemandirian Masyarakat Kelurahan Pinang Baru Kecamatan Pinangsori Kabupaten Tapanuli Tengah." *Dedikasi Sains dan Teknologi* 2(1): 83-93.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

www.djkn.kemenkeu.go.id. 2020.

"<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.Html>."

<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (March 1, 2023).

www.pnm.co.id. 2019.

"<https://www.pnm.co.id/#:~:Text=PT%20Permodalan%20Nasional%20Madani&text=Jasa%20Manajemen%20merupakan%20layanan%20yang,Yang%20ditujukan%20kepada%20pelaku%20UMKM.>"

[https://www.pnm.co.id/#:~:Text=PT Permodalan Nasional Madani&text=Jasa Manajemen merupakan layanan yang,yang ditujukan kepada pelaku UMKM.](https://www.pnm.co.id/#:~:Text=PT%20Permodalan%20Nasional%20Madani&text=Jasa%20Manajemen%20merupakan%20layanan%20yang,Yang%20ditujukan%20kepada%20pelaku%20UMKM.) (March 1, 2023).

Zuchri Abdussamad. 2021. 1999 *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. Syakir Media Press.