

Maju Bareng Berdaya Bareng

CARA JAKARTA MEMBANGUN KOLABORASI UMKM YANG TERINTEGRASI

Maju Bareng Berdaya Bareng

CARA JAKARTA MEMBANGUN KOLABORASI UMKM YANG TERINTEGRASI

Dewi Kurniaty, Agung Surya Dwianto, Handi Risza, Iin Mayasari,
Handrix Chris Haryanto, Prima Naomi, Nurliya Apriyana,
Ahmad Azmy, Adrian Azhar Wijanarko, Iyus Wiadi



MURAI KENCANA
Divisi Buku Umum Populer
PT RajaGrafindo Persada
D E P O K

Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan (KDT)

Dewi Kurniaty, dkk.

Maju Bareng, Berdaya Bareng: Cara Jakarta Membangun Kolaborasi UMKM yang Terintegrasi/Dewi Kurniaty, dkk.

—Ed. 1, Cet. 1.—Depok: Murai Kencana, 2023.

xii, 294 hlm., 23 cm.

Bibliografi: hlm. 283

ISBN 978-623-8144-08-2

Hak cipta 2023, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun, termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2023.0143 KENCANA

**Dewi Kurniaty | Agung Surya Dwianto | Handi Risza | Iin Mayasari
Handrix Chris Haryanto | Prima Naomi | Nurliya Apriyana | Ahmad Azmy
Adrian Azhar Wijanarko | Iyus Wiadi**
MAJU BARENG, BERDAYA BARENG
Cara Jakarta Membangun Kolaborasi UMKM yang Terintegrasi

Cetakan ke-1, Agustus 2023

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Depok

Copy Editor : Findi Daraningtyas & Rara Aisyah Rusdian
Setter : Feni Erfiana
Desain cover : Tim Kreatif RGP & Avif Haryadi

Dicetak di Rajawali Printing

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Anggota IKAPI

Kantor Pusat:

Jl. Raya Leuwinanggung, No.112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16456

Telepon : (021) 84311162

E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id <http://www.rajagrafindo.co.id>

Perwakilan:

Jakarta-16456 Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162.
Bandung-40243, Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi, Telp. 022-5206202. **Yogyakarta**-Perum. Pondok Soragan Indah Blok A1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Telp. 0274-625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 RT 78 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. **Pekanbaru**-28294, Perum De' Diandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpoyan Damai, Telp. 0761-65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. 061-7871546. **Makassar**-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hijau Bumi 14 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt 05, Telp. 0511-3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Denpasar Telp. (0361) 8607995. **Bandar Lampung**-35115, Perum. Bilabong Jaya Block B8 No. 3 Susunan Baru, Langkapura, Hp. 081299047094.



Persembahan

Sungguh ini sebuah kehormatan besar bagi kami di Universitas Paramadina, mendapatkan kesempatan untuk menuliskan kisah sukses sebuah kebijakan yang memiliki dampak langsung bagi perekonomian masyarakat. Kebijakan Jakpreneur yang diinisiasi langsung oleh Gubernur Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, Anies Baswedan, merupakan program Pengembangan Kewirausahaan Terpadu, berhasil mengangkat martabat pengusaha UMKM untuk merajut mimpi-mimpi mereka menjadi kenyataan. Semangat kolaborasi yang terbangun dalam program ini, menunjukkan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta hadir untuk membantu perekonomian masyarakat, sehingga potensi ekonomi yang terdapat dalam budaya lokal masyarakat Jakarta, berkembang menjadi potensi daerah yang pada akhirnya menopang perekonomian nasional. Buku ini kami dedikasikan kepada Gubernur Anies Baswedan dan seluruh jajaran Pemerintah Provinsi DKI Jakarta yang telah menginisiasi dan mengawal Jakpreneur sehingga bisa berjalan dengan sukses.



[Halaman ini sengaja dikosongkan]

Prakata

Buku ini menceritakan program Pemerintah Provinsi DKI Jakarta di masa kepemimpinan Anies Baswedan dalam menginisiasi pembentukan Jakpreneur sebagai bagian Program Pengembangan Kewirausahaan Terpadu (PKT). Jakpreneur menjadi media platform dalam menampung kreativitas, memberikan fasilitas, dan mendukung kolaborasi bagi pengembangan UMKM di Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Kolaborasi yang terbangun untuk mendukung Jakpreneur memiliki mekanisme kerja sama jangka panjang dalam menguatkan keterampilan dan kemandirian berusaha UMKM yang sudah ada melalui kerja sama dengan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, dunia pendidikan, dunia usaha, masyarakat, dan mitra lainnya.

Tujuan buku ini adalah mendeskripsikan kegiatan Jakpreneur untuk menguatkan para wirausaha yang tergabung di dalamnya dengan menitikberatkan pada aspek penguatan kearifan lokal Jakarta, menilik aspek profesionalisme, legalitas, dan penguatan kolaboratif. Kearifan lokal ini bermakna bahwa penulisan buku ini mampu menampilkan nilai-nilai asli Jakarta untuk memberikan dukungan Jakpreneur dan optimalisasi potensi lokal termasuk penguatan sumber daya yang ada. Buku ini juga menampilkan strategi para wirausaha dalam mengelola usaha yang mampu mendukung kinerja untuk bisa lebih baik dan

cerdas dalam mengelola usaha yang nantinya bisa menjadi rujukan bagi wirausaha di provinsi lain di Indonesia. Jakpreneur diharapkan bisa menjadi *role model* bagi pengembangan kewirausahaan pada wirausaha lain di Indonesia. Pembahasan mengenai pendampingan Jakpreneur pada wirausaha yang dimulai dari tahapan pelatihan, pendampingan, perizinan, pemasaran, dan pelaporan keuangan, serta diharapkan mampu berbagi pengalaman yang menyenangkan dan tidak menyenangkan dalam menjalankan usaha juga diuraikan pada setiap bab. Buku ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi untuk semua kalangan, baik para pelaku usaha, kolaborator, akademisi, dan masyarakat pada umumnya. Tim penulis menyadari buku ini membutuhkan masukan dan kritikan konstruktif untuk perbaikan ke depan, serta menjadi bahan diskusi pada semua kalangan yang nantinya memberikan referensi kepada para pembuat keputusan.

Januari, 2023

Tim Penulis

Daftar Isi

PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	ix

Bagian Pertama Perspektif Strategis

BAB 1	Jakarta Punya Cerita	3
BAB 2	Aturan Main	35
BAB 3	Mengenal Jakpreneur	51

Bagian Kedua Pemangku Kepentingan

BAB 4	Yang Ngurusin Jakpreneur	75
BAB 5	Sang Penyokong	88

Bagian Ketiga

Cerita Para Pejuang

BAB 6	Ka Zoraa- <i>Fish-Skin</i> ala Jakarta	111
BAB 7	Nunie's Kitchen-Yang Manis Penggugah Rasa	115
BAB 8	Katejkt- Semua Keunikan Jakarta	121
BAB 9	GGs-Garmen Mendunia dari Penggilingan	125
BAB 10	Kotak Makan Siang dari Soe Recipe	131
BAB 11	Kriya D'Aufa: Handmade Kreatif yang Inovatif	135
BAB 12	Roti Gambang – Roti Kenangan yang Mulai Langka	143
BAB 13	Bir Pletok – Minuman Khas Jakarta dengan Aroma dan Rasa yang Menggugah Selera	147
BAB 14	Bir Pletok Mpok Lina – Khasiat Resep Turun Temurun	154
BAB 15	Dodol Betawi – Makanan Legendaris yang Tetap Eksis	158
BAB 16	Alfee Coffee – Usaha Kekinian dengan Potensi yang Menjanjikan	163
BAB 17	Makaroni Nampol – Camilan Crispy Gurih, Lezat dan Bergizi	168
BAB 18	Onde-Onde dan Siomay “Putra”– Manis Legit dari Sungai Bambu	173
BAB 19	Jajanan Betawi “Neng Mae”– Akar Kelapa dan Kembang Goyang yang Dirindukan	175
BAB 20	Juragan Dimsum: Yang Hangat dari Kelapa Gading	177
BAB 21	Seafood Santo: Teri Medan Naik Kelas	179
BAB 22	Ikan Asin dan Ikan Belah “Halijah”: Kekayaan Laut Pulau Seribu	181
BAB 23	Keripik Sukun “Bayu Samudra”: Oleh-oleh Khas Kepulauan Seribu	183
BAB 24	Manisan Ceremai “Rere”: Pemberdayaan Pelaku Usaha Difabel	185



Bagian Keempat

Kinerja Jakpreneur

BAB 25 Catatan dari Para Pendamping	187
BAB 26 Rapotnya Jakpreneur	207

Bagian Kelima

Filosofi Wirausaha

BAB 27 Jakarta Bae!	227
BAB 28 Profesionalisme	237

Bagian Keenam

Keberlanjutan

BAB 29 Jakpreneur hingga Nanti	245
BAB 30 Contoh Baik untuk Pengembangan Kewirausahaan	275

DAFTAR PUSTAKA	283
BIOGRAFI PENULIS	289

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAGIAN PERTAMA

“Perspektif Strategis”

“Membangun kota humanis yang berkeadilan.
Salah satu hal yang harus dipikirkan adalah mengubah *mindset*
perencanaan kota.”

Anies Rasyid Baswedan

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAB 1

Jakarta Punya Cerita

Jakarta sebagai ibu kota Republik Indonesia merupakan salah satu kota terpadat di dunia, dan merupakan bagian dari Megapolitan Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi) yang memiliki fungsi, serta kontribusi sangat penting terhadap berbagai aspek kehidupan bangsa. Jakarta terdiri atas lima kota administratif dan satu wilayah kabupaten administratif, yaitu Kota Administratif Jakarta Pusat, Kota Administratif Jakarta Timur, Kota Administratif Jakarta Utara, Kota Administratif Jakarta Barat dan Kota Administratif Jakarta Selatan, serta Kabupaten Administratif Kepulauan Seribu. Luas wilayah 664,01-kilometer persegi, dan jumlah penduduk sebanyak 10.644.986 jiwa, menobatkan Jakarta sebagai kota terpadat di Indonesia, mengalahkan kota metropolitan lainnya di Indonesia. Dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi dan keterbatasan luas wilayah yang dimiliki, hal tersebut berimbas pada kompleksnya permasalahan yang harus dihadapi dan dicarikan jalan keluarnya oleh pemerintah daerah setempat. Namun demikian, di balik “hiruk-pikuk” kondisi yang ada, Jakarta menyimpan potensi besar, yang apabila dikelola dan dimanfaatkan dengan baik, dapat berkontribusi besar pada kemajuan Bangsa Indonesia.

Sebagai ibu kota negara, Jakarta memiliki posisi yang strategis di dalam kancah kehidupan bernegara, tidak saja sebagai pusat pemerintahan, Jakarta juga ditasbihkan sebagai pusat perdagangan dan pusat industri, tempat di mana berkumpulnya kantor pusat dari perusahaan-perusahaan besar yang mengendalikan bisnisnya secara keseluruhan, tidak saja dalam lingkup nasional, tetapi juga dalam lingkup global. Dengan besarnya jumlah penduduk dan daya beli yang tinggi, akses jalan yang baik—yang memudahkan mobilitas transportasi, jaringan komunikasi yang unggul serta berbagai fasilitas penunjang industri dan perdagangan lainnya, yaitu pelabuhan, bandara, dan bursa efek, menjadikan Jakarta sebagai kota yang memiliki daya tarik yang tinggi bagi para investor untuk menanamkan modalnya di sini.



Gambar 1.1
Suasana Pusat Kota Jakarta di
Malam Hari

BUMN besar, berkantor pusat di wilayah Jakarta dan juga mendirikan *plant* di area seputaran ibu kota. Hal tersebut menjadikan Jakarta sebagai *hub* kegiatan bisnis, tidak hanya di Indonesia, tetapi juga di Asia Tenggara.

A. Kontribusi terhadap Perekonomian Nasional

Selain sebagai pusat pemerintahan, pusat perdagangan, dan pusat industri, Jakarta juga merupakan kota pendidikan yang menjadi tempat berkumpulnya lima perguruan tinggi negeri dan 292 perguruan tinggi swasta dengan berbagai program studi yang diselenggarakan, yang diharapkan mampu mempersiapkan generasi muda untuk dapat menjawab tantangan di masa yang akan datang. Apabila melihat ranking perguruan tinggi yang dikeluarkan oleh lembaga pemeringkatan universitas (baik oleh Ditjen Dikti Kementerian Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi, *Times Higher Education*, *Webometrics*, maupun *QS World University Ranking*), maka terlihat kualitas penyelenggaraan pendidikan perguruan tinggi di Indonesia, terutama perguruan tinggi yang berada di Jakarta, relatif meningkat. Hal tersebut memantik keinginan generasi muda untuk melanjutkan pendidikannya di perguruan tinggi-perguruan tinggi yang ada di Jakarta, tidak hanya bagi mereka yang berdomisili di Jakarta, bahkan generasi muda dari berbagai kota di seluruh Indonesia, juga sangat berkeinginan untuk melanjutkan pendidikannya di Jakarta.

Atas segala potensi yang dimiliki tersebut, tidaklah mengherankan apabila perputaran roda perekonomian di Jakarta, relatif dinamis dan lebih menggeliat dibandingkan dengan kota-kota besar lainnya yang ada di Indonesia. Sebagai contoh, pada Triwulan I tahun 2020, Jakarta tercatat mengalami pertumbuhan ekonomi sebesar 5,06%, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata pertumbuhan ekonomi nasional di periode yang sama. Dengan pertumbuhan ekonomi yang tinggi tersebut, tidaklah mengherankan kontribusi Jakarta terhadap perekonomian nasional secara keseluruhan mencapai 18,1%. Dari data tersebut dapat disimpulkan Jakarta memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam menyokong pertumbuhan Indonesia.

Dari pertumbuhan yang tinggi tersebut, sektor tersier menyumbang kontribusi sebesar 75,48%, diikuti oleh sektor sekunder sebesar

25,65% dan terakhir sektor primer sebesar 0,29%. Apabila ditelisik dan dipelajari lebih dalam, maka sektor tersier menjadi andalan Jakarta dalam rangka menggerakkan perekonomian yang didapatkan dari sektor perdagangan, sektor perhotelan (dapat dilihat dari banyaknya jumlah hotel di Jakarta, baik hotel berbintang dengan jaringan internasional, maupun hotel-hotel dengan kelas melati), sektor restoran (restoran lokal maupun restoran internasional), sektor pengangkutan, sektor keuangan (perbankan termasuk di dalamnya), sektor komunikasi, sektor bioskop, persewaan, dan sektor-sektor jasa lainnya yang termasuk dalam sektor tersier. Sementara itu, dari sektor sekunder, Jakarta mendapatkannya dari kegiatan pengadaan listrik dan gas, pengolahan bahan baku, serta pengadaan barang setengah jadi. Terakhir, kontribusi terkecil yaitu dari sektor primer, diperoleh dari kegiatan di sektor pertanian, pertambangan, dan pengadaan air.

B. Pertumbuhan Ekonomi Digital di Jakarta

Sektor penting lainnya, yang cukup menarik untuk dicermati adalah pertumbuhan ekonomi digital di Jakarta. Dari data yang dirilis oleh Databoks pada 2022, pengguna internet di Indonesia sebesar 204,7 juta jiwa. Hal ini berbanding lurus dengan transaksi *e-commerce* yang dibukukan. Tercatat, transaksi *e-commerce* yang terjadi di Indonesia, merupakan yang terbesar di seluruh wilayah Asia Tenggara. Nilai transaksi *e-commerce* yang berhasil dibukukan di Indonesia mencapai US\$21 miliar. Atas hal tersebut, berbagai lembaga yang mengkhususkan dirinya mempelajari dan meneliti ekonomi, serta para pengamat ekonomi dunia sepakat, bahwa dengan potensi yang dimiliki, pada 2025 nilai transaksi *e-commerce* di Indonesia diprediksi akan mencapai US\$82 miliar.

Sementara itu, lembaga riset independen *Institute for Development of Economics and Finance* (INDEF) dalam kajian yang dirilis pada 2019, mencatat jumlah transaksi sektor *e-commerce* di Jakarta pada 2016 mencapai Rp48,11 triliun. Dengan semakin membaiknya perekonomian Jakarta, dan didukung oleh daya beli yang tinggi, diprediksi rata-rata pertumbuhan perdagangan melalui *e-commerce* akan tumbuh sebesar 7% tiap tahunnya atau diproyeksikan akan mencapai Rp82,12 triliun pada 2023.

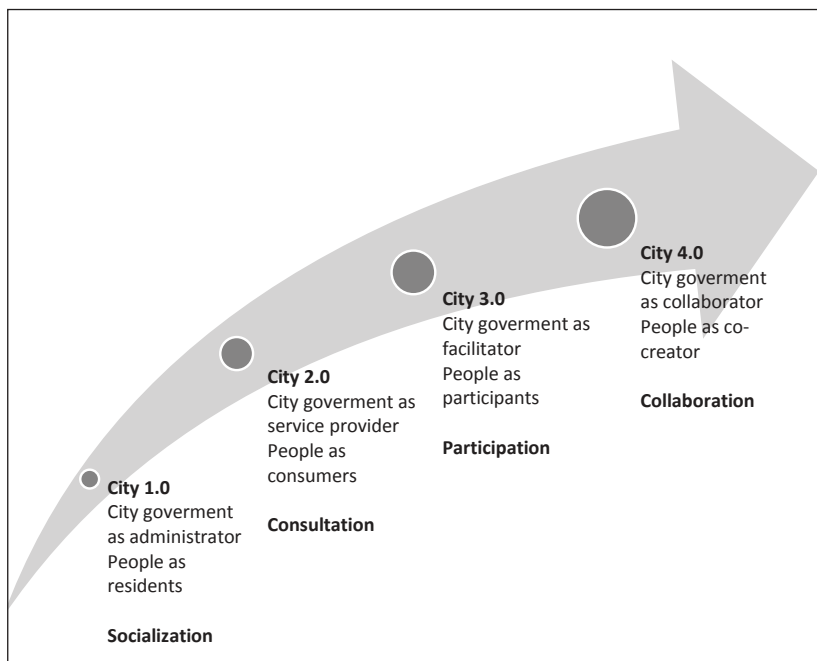


C. Perkembangan Jakarta Pada Periode 2017–2022

Dampak dari pertumbuhan perekonomian yang tinggi, yang dicapai oleh Jakarta dalam beberapa tahun terakhir, tidak lepas dari pengelolaan yang baik, transparan dan akuntabel, yang selama ini diperlihatkan dan ditunjukkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, sehingga modal sosial dan potensi ekonomi yang dimiliki, dapat dipadupadankan atau dapat disinergikan bagi kebermanfaatannya banyak pihak.

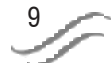
Selain itu, untuk mengakselerasi kemajuan Jakarta, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, selalu mengedepankan pentingnya **kerja sama** atau kolaborasi, yang melibatkan seluruh pihak yang ada dari berbagai lapisan masyarakat, agar tujuan untuk menciptakan visi besarnya, yaitu “Jakarta yang **maju kotanya** dan **bahagia warganya**” benar-benar dapat terwujud.

Melalui kolaborasi yang dilakukan, diharapkan ke depannya Jakarta akan menjadi seperti kota-kota besar yang ada di negara-negara maju, yaitu menjadi *City 4.0* yang menjelaskan sebuah kota, dengan otoritas/pemerintah daerah setempatnya yang hanya berperan sebagai fasilitator saja dengan menyediakan platform, sementara masyarakatnya berperan sebagai *co-creator*. Dengan memiliki visi untuk menjadi *City 4.0*, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta berharap dapat mewujudkan sebuah pusat budaya untuk dapat saling berbagi pemikiran, sehingga tercipta suatu ekosistem yang baik, sehingga terjadi sebuah interaksi yang harmonis, selaras dan saling mendukung, antara pemerintah daerah dan seluruh warganya.



Gambar 1.2 *Our Approach: City 4.0.* Empat Tingkat Evolusi Kota oleh Foth (2017), Queensland University of Technology

Pemerintah Provinsi Jakarta selalu menggaungkan mengenai betapa pentingnya kerja sama atau kolaborasi, dalam menyelesaikan seluruh permasalahan yang dihadapi oleh Jakarta yang memiliki predikat sebagai kota metropolitan, sekaligus sebagai pusat pemerintahan dan juga sebagai pusat bisnis, serta sebagai tolok ukur kemajuan Bangsa Indonesia. Jakarta memiliki banyak sekali persoalan yang harus dipecahkan. Masalah keadilan sosial, kemiskinan, pengangguran, tidak meratanya distribusi pendapatan, tidak meratanya akses untuk menikmati hasil pembangunan, terjadinya benturan budaya di antara penduduknya, tingginya angka kriminalitas, penyediaan pemukiman yang layak bagi seluruh warganya, sanitasi dan penyediaan air bersih, persoalan penyediaan transportasi publik yang layak dan dapat diandalkan, dan segudang masalah lainnya, tentunya semua hal tersebut tidak dapat diatasi dan diselesaikan hanya oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sendirian. Namun harus melibatkan dan didukung oleh berbagai komponen yang ada.



Kolaborasi menjadi jargon baru, yang kerap ditekankan dan digaungkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sejak awal kepemimpinan Anies Baswedan. Kolaborasi yang diusung oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta adalah sebuah konsep penyelenggaraan pemerintahan yang dilakukan dengan cara mendorong keterbukaan di segala aspek, agar mudah dikontrol oleh masyarakat.



Dengan adanya partisipasi aktif dari seluruh komponen masyarakat, membuat Pemerintah Provinsi DKI Jakarta menjadi lebih responsif terhadap seluruh permasalahan yang ada. Melalui konsep penyelenggaraan sebuah pemerintahan yang transparan, partisipatif dan responsif, membuat masyarakat Jakarta bisa memantau jalannya penyelenggaraan pemerintahan dan juga dapat memengaruhi keputusan-keputusan dalam pembuatan kebijakan publik, tentunya dengan menyampaikan opini dan saran, melalui saluran komunikasi dua arah yang telah disediakan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Salah satu contoh kecil dari bentuk transparansi yang dijalankan adalah dengan mengunggah seluruh data yang dimiliki kepada publik, melalui laman resmi internet yang dimilikinya.

Kredibel, akuntabel, transparan, dan bersikap terbuka terhadap seluruh pihak yang ingin bekerja sama, merupakan salah satu ciri khas yang melekat pada Pemerintah Provinsi DKI Jakarta di masa kepemimpinan Anies Baswedan. Tidaklah mengherankan apabila seluruh janji-janji program pembangunan yang diucapkan pada saat kampanye pemilihan gubernur pada tahun 2017 telah tertunaikan.

Tabel 1.1 Janji Kampanye Anies Baswedan

No.	Program	Detail
1.	Melakukan revisi peningkatan manfaat Kartu Jakarta Pintar (KJP) menjadi Kartu Jakarta Pintar Plus (KJPP) untuk seluruh anak yang berada di dalam usia sekolah (umur 6 sampai dengan 21 tahun).	Untuk Kartu Jakarta Pintar Plus juga bisa dipakai untuk penduduk Kota Jakarta yang sedang menempuh pendidikan pada Program Belajar Paket A, B, dan C. Pendidikan di sekolah keagamaan (madrasah), serta kursus keterampilan yang biasanya diselenggarakan oleh lembaga pendidikan keterampilan. Selain itu, KJPP juga disertai dengan bantuan tunai untuk keluarga tidak mampu.
2.	Lapangan Pekerjaan	Menciptakan sebanyak 200 ribu lapangan kerja baru yang menyerap angkatan kerja penduduk Jakarta.
3.	Stabilitas Harga Bahan Makanan Pokok	Menciptakan stabilitas harga bahan makanan pokok, dengan cara menjaga ketersediaan, serta mensimplifikasi distribusi, mulai dari hulu sampai diterima oleh penduduk Jakarta secara langsung.

No.	Program	Detail
4.	Restorasi Budaya	Melakukan upaya restorasi terhadap pusat-pusat kebudayaan dan tempat-tempat wisata, yang banyak tersebar di Jakarta.

Selain itu, beberapa indikator positif dari perkembangan Jakarta selama empat tahun terakhir juga dapat dilihat dari beberapa hal, yaitu tingkat Indeks Pembangunan Manusia (IPM) yang meningkat, tingkat pengangguran dan kemiskinan yang menurun, terintegrasinya transportasi perkotaan, hingga penataan tata ruang kota yang apik, sehingga menciptakan kualitas lingkungan Jakarta yang baik, yang berujung pada terciptanya Jakarta sebagai kota yang bersih dan sehat.

D. Meningkatnya Indeks Pembangunan Manusia

Nilai dari sebuah IPM yang tinggi, menunjukkan keberhasilan pembangunan ekonomi oleh suatu pemerintahan. Tidaklah mengherankan, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, menaruh perhatian yang sangat mendalam terhadap hal ini. Bagi Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, IPM merupakan salah satu permasalahan penting yang perlu mendapatkan perhatian serius, serta prioritas dalam penanganannya. IPM memiliki fungsi yang cukup penting dalam pembangunan ekonomi dewasa ini, karena dengan pembangunan manusia yang unggul, hal tersebut akan menjadikan faktor-faktor produksi yang tersedia, bisa dimanfaatkan secara optimal.

Dari informasi yang berhasil dihimpun dari Data Indonesia.id, pada tahun 2021, Jakarta berhasil memperoleh raihan IPM dengan skor 81,11 poin atau masuk kategori sangat tinggi. Hal ini menempatkan Provinsi DKI Jakarta pada posisi pertama, dibandingkan provinsi lainnya di Indonesia. IPM adalah sebuah parameter penilaian pencapaian pembangunan manusia yang berdasarkan sejumlah elemen dasar kualitas hidup, yaitu umur panjang dan hidup sehat, pengetahuan, dan standar hidup layak. IPM merupakan suatu parameter penting dalam rangka mengukur dan menilai keberhasilan sebuah pemerintahan dalam upayanya membangun kualitas hidup masyarakatnya. Dari penjelasan

tersebut, dapat ditarik suatu kesimpulan, pembangunan yang selama ini dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, telah berhasil menyentuh dan memperbaiki sendi-sendi kehidupan masyarakat Jakarta.

E. Berkurangnya Angka Kemiskinan dan Tingkat Pengangguran

Di akhir kuartal ketiga pada tahun 2021, Jakarta mendapatkan berita yang sangat menggembirakan. Di tengah tersitanya perhatian seluruh komponen bangsa dalam menghadapi Pandemi Covid-19, tersiar berita bahwa angka kemiskinan di Provinsi DKI Jakarta menunjukkan tren penurunan yang cukup signifikan. Kabar tersebut sekaligus menepis keraguan banyak pihak tentang sulitnya memulihkan perekonomian sebuah wilayah yang telah luluh lantak dihantam badai Pandemi Covid-19, sekaligus menerbitkan asa cerahnya kondisi perekonomian di masa yang akan datang.

Sejak pandemi Covid-19 melanda di akhir kuartal pertama tahun 2020, kondisi perekonomian di Jakarta mengalami kontraksi yang cukup parah. Sebagian besar sektor usaha mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan. Hal tersebut berdampak pada tingginya jumlah pekerja yang mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). “Untung tak dapat diraih, malang tak dapat ditolak” merupakan sebuah peribahasa yang tepat dalam menggambarkan kondisi di awal Pandemi Covid-19, yang menyebabkan runtuhnya berbagai bidang usaha yang ada, yang berujung pada bertambahnya tingkat kemiskinan di Jakarta secara masif. Menurut definisi yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), miskin sendiri bermakna penduduk yang memiliki rata-rata pengeluaran per kapita sebesar 715.052 per bulan atau sebesar 23.835 per harinya.

Namun demikian di akhir kuartal ketiga pada tahun 2021, tingkat kemiskinan di Provinsi DKI Jakarta perlahan, tetapi pasti mulai menunjukkan *trend* menurun. Ditambahkan, berkurangnya penduduk dengan kategori miskin tersebut, diakibatkan oleh tumbuhnya peningkatan daya beli masyarakat, yang disebabkan oleh naiknya pendapatan secara umum. Selain itu, peran Pemerintah Daerah Provinsi

DKI Jakarta dalam menjaga stabilitas ketersediaan barang dan stabilitas harga barang-barang, juga menjadi salah satu faktor utama menurunnya angka kemiskinan di Jakarta. Jika dibandingkan dengan kondisi yang terjadi pada tahun 2020, pada Maret 2021, persentase penduduk miskin Jakarta berkurang sebesar 0,05% atau sebanyak 3.630 orang.

Keberhasilan Pemerintah Daerah Provinsi DKI Jakarta dalam menjaga stabilitas ketersediaan barang dan stabilitas harga barang-barang, menyebabkan rendahnya tingkat inflasi yang terjadi selama periode Maret 2021 sampai dengan September 2021. Dengan angka akumulasi inflasi yang rendah yaitu di kisaran 0,26%, menyebabkan harga kebutuhan pokok dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat Jakarta, khususnya masyarakat kategori miskin. Namun demikian, di satu sisi, pengeluaran per kapita masyarakat Jakarta mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut dipengaruhi oleh menurunnya harga-harga pada kelompok bahan makanan, sehingga semua itu meningkatkan daya beli masyarakat. Tidak dapat dipungkiri, beberapa kebijakan yang dirumuskan dan dijalankan oleh Pemerintah Daerah Provinsi DKI Jakarta, yaitu Bantuan Sosial Tunai (BST), Kartu Jakarta Sehat (KJS), KJP, dan Kartu Lansia Jakarta (KLJ), memiliki peran yang sangat penting dalam mengurangi kemiskinan masyarakat Jakarta.

Sinyal positif lain, dari kondisi yang terjadi di Jakarta adalah menurunnya Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT). TPT yang terjadi di Provinsi DKI Jakarta, dari tahun ke tahun selalu mencatatkan diri sebagai yang tertinggi di Indonesia. Namun demikian, melalui perolehan data yang berhasil dihimpun dari BPS Wilayah Jakarta, tercatat sepanjang tahun 2021 angka pengangguran di Provinsi DKI Jakarta berkurang hingga mencapai 2,45%. Berkurangnya TPT yang dialami oleh Provinsi DKI Jakarta tersebut terjadi karena besarnya penyerapan angkatan kerja yang ada hingga 78.000 orang. Lebih lanjut, data yang berhasil didapatkan dari BPS Wilayah Jakarta menyatakan penurunan tingkat pengangguran terbuka tersebut, terjadi secara merata di seluruh wilayah kota administratif yang ada, kecuali di wilayah Kabupaten Kepulauan Seribu.

F. Terintegrasinya Transportasi di Jakarta

Memiliki transportasi publik yang nyaman, terjangkau, dan aman, merupakan salah satu indikator keberhasilan dan kemajuan pembangunan sebuah kota. Salah satu ciri peradaban yang baik dari pembangunan sebuah kota yang berhasil, adalah masifnya penggunaan transportasi umum oleh masyarakatnya. Biasanya hal ini ditandai dengan beralihnya penggunaan kendaraan pribadi ke kendaraan umum/transportasi publik. Namun demikian, tentunya penyelenggara pemerintahan terlebih dahulu harus memastikan transportasi massal yang dimilikinya layak untuk dipergunakan, sehingga seluruh lapisan masyarakat tidak ragu lagi untuk menggunakannya.

Apabila menilik transportasi yang tersedia di negara-negara maju, maka terlihat bahwa penyelenggara pemerintahannya sangat serius untuk mempersiapkan moda transportasi massal bagi warganya. Moda transportasi umum yang nyaman, terjangkau dari sisi biaya penggunaan maupun dari sisi keterjangkauan wilayah yang dicapai, hingga menciptakan rasa aman bagi para penggunanya, merupakan sebuah standar minimal yang lazim dilihat pada kota-kota di negara maju, sehingga masyarakat pun, tanpa ragu lagi, lebih memilih untuk menggunakan transportasi umum dibandingkan kendaraan pribadi.

Ada begitu banyak manfaat yang dapat dipetik dan dirasakan oleh seluruh elemen kota. Apabila persentase pengguna transportasi umum lebih banyak dibandingkan dengan penggunaan kendaraan pribadi, maka mengurangi kepadatan di jam-jam sibuk, teratasinya kemacetan, berkurangnya polusi yang disebabkan oleh pembakaran bahan bakar fosil dari kendaraan yang digunakan, terciptanya keteraturan kota, hingga lingkungan kota yang pastinya akan lebih indah dan sehat.

Berdasarkan data yang didapatkan dari *Tom Tom Traffic Index*, sebuah lembaga yang memiliki reputasi tinggi, yang rutin mengeluarkan pemeringkatan kemacetan yang terjadi pada kota-kota besar dunia di setiap tahunnya, dengan cara merekam kepadatan mobilitas setiap kota, menempatkan Jakarta di peringkat ke-4 sebagai kota termacet di dunia. Hasil tersebut tidaklah terlalu mengejutkan, karena persentase penggunaan kendaraan pribadi di Jakarta, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan penggunaan transportasi umum untuk menunjang aktivitas

keseharian masyarakat. Tidaklah terlalu mengherankan apabila pada saat itu mayoritas masyarakat Jakarta enggan untuk menggunakan transportasi umum. Ketidaknyamanan, biaya yang mahal, hingga tidak adanya rasa aman ketika menggunakan transportasi umum, adalah faktor utama yang menyebabkan enggannya masyarakat menggunakan transportasi umum. Atas hal tersebut di atas, sejak tahun 2018, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, mulai melakukan perumusan pembenahan atas transportasi publik yang beroperasi di Jakarta, melalui mekanisme “integrasi transportasi”.

Integrasi yang dimaksud, merupakan “penyatuan” atas segala hal yang terkait dengan penyelenggaraan, penyediaan dan pelayanan moda transportasi umum bagi masyarakat Jakarta. Di tahun-tahun sebelumnya, transportasi umum yang beroperasi di Jakarta dikelola oleh pemerintah dan juga pihak swasta yang berbeda kepemilikannya. Namun sejak tahun 2019, perbedaan pengelolaan moda transportasi umum berakhir, hal ini terjadi tatkala Pemerintah Provinsi DKI Jakarta melebur dan menggabungkannya ke dalam satu program, yang bernama JakLingko. Dengan JakLingko, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta mengintegrasikan seluruh transportasi umum yang beroperasi di Jakarta. Adapun program integrasi yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta adalah dengan mengintegrasikan rutenya, biaya perjalanannya (harga tiketnya) dan pengelolaannya. Dengan sistem yang terintegrasi tersebut, tentunya memudahkan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dalam mengontrol kualitas pelayanan transportasi umum di Jakarta. Selain mengelola transportasi umum dalam satu wadah, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga membuat sebuah aplikasi yang digunakan untuk memantau koneksi angkutan kota ukuran kecil, angkutan bus dengan ukuran besar TransJakarta, MRT, LRT, dan juga *Commuter Line* (Kereta KRL Jabodetabek) yang dikelola bersama-sama dengan pemerintah pusat.

Dengan perubahan yang terjadi tersebut, tidaklah mengherankan jika lambat laun penggunaan moda transportasi umum menjadi primadona baru bagi masyarakat. Jutaan orang telah beralih menggunakan transportasi umum, untuk menunjang aktivitas kesehariannya. Tidaklah mengherankan apabila tingkat kemacetan di Jakarta, dari tahun ke tahun

mengalami penurunan yang cukup signifikan. Hal tersebut ditambah dengan agresifnya pembangunan trotoar yang luas, aman dan nyaman bagi pejalan kaki. Semua hal tersebut semata-mata untuk mengubah *mindset* dan juga perilaku masyarakat, agar selalu menggunakan transportasi umum di dalam kesehariannya.

Atas keberhasilan mengurai kemacetan yang cukup signifikan, dengan cara mengubah perilaku warganya untuk beralih menggunakan transportasi umum, pada awal tahun 2021, tepatnya pada Februari, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta diapresiasi dengan penghargaan “*Sustainable Transport Award (STA) 2021*” atas inovasinya mengintegrasikan moda transportasi publik di Jakarta. Penghargaan tersebut juga menjadikan Jakarta sebagai kota pertama untuk wilayah Asia Tenggara, yang meraih penghargaan atas transportasi berkelanjutan. Tidak hanya itu, pada waktu yang relatif berdekatan (masih di awal Tahun 2021) *Tom Tom Traffic Index* merilis hasil risetnya terkait dengan tingkat kemacetan di kota-kota besar dunia, dan mengeluarkan Jakarta dari sepuluh besar, kota termacet di dunia. Menurut hasil riset dari *Tom Tom Traffic Index*, pada tahun 2021, Jakarta berada di peringkat 31 dari 416 kota besar dunia yang diteliti. Prestasi membanggakan ini tentunya tidak lepas dari upaya cerdas Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bersama-sama dengan seluruh elemen masyarakat, untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas hidup warganya di seluruh aspek kehidupan. Sesuai dengan motonya “Maju Kotanya – Bahagia Warganya”.



Gambar 1.3

Operasionalisasi Bis Listrik
Trans Jakarta di Bundaran HI

Gambar 1.4
Kemeriahan Kota Tua di Malam Hari



G. Penataan Tata Ruang Kota yang Apik

Seyogyanya, penataan tata ruang di sebuah kota harus dirumuskan secara matang, serta melibatkan seluruh pihak yang terkait, agar mendapatkan hasil baik, yang sesuai dengan harapan semua pihak. Intinya, konsep penataan tata ruang wilayah di sebuah kota, adalah untuk mengoptimalkan pemanfaatan pembangunan yang sedang dijalankan, yang harus berorientasi pada beberapa aspek yang mendasarinya, misalnya rasa aman, kenyamanan, dapat memacu atau dapat membuat masyarakat menjadi lebih produktif, serta beberapa aspek penting lainnya yang bermanfaat bagi seluruh elemen masyarakat yang berada dan tinggal di kota tersebut. Hal ini dikarenakan, konsep pembangunan tata ruang di sebuah kota, tidak hanya diperuntukkan bagi masyarakat dalam kurun waktu yang singkat saja, namun juga dipersiapkan untuk jangka panjang, yang dapat digunakan bagi generasi penerus di masa yang akan datang.

Begitupun dengan yang terjadi di Jakarta, permasalahan tata ruang kota menjadi salah satu pekerjaan rumah Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, yang dalam penanganannya memerlukan terobosan-terobosan baru serta dukungan dari semua pihak, agar apa yang diupayakan dapat berjalan sesuai dengan yang dicita-citakan. Banyak permasalahan mengenai penataan tata ruang wilayah, yang dihadapi oleh Jakarta, misalnya banyaknya bangunan liar atau bangunan tidak resmi yang berdiri di berbagai tempat yang menyalahi aturan peruntukan lahan, yang membuat “wajah” Jakarta menjadi “semrawut” dan jauh dari estetika. Tidak hanya sekedar merusak keindahan kota, namun bangunan liar yang dibangun di lahan yang tidak sesuai dengan peruntukkan tersebut, juga menjadi salah satu penyebab timbulnya bencana, misalnya banjir dan juga kebakaran.

Beberapa tahun yang lalu, di sudut-sudut Jakarta, masih sering terlihat banyaknya bangunan liar yang berdiri di atas “zona hijau” (masuk ke dalam wilayah ruang terbuka hijau) atau sebuah daerah yang semestinya tidak boleh ada bangunan permanen dan pemanfaatan daerah yang masuk dalam kategori “ruang terbuka hijau” haruslah bersifat terbuka. Dengan maraknya bangunan liar yang berdiri di

wilayah ruang terbuka hijau, daerah yang seharusnya menjadi tempat “penyimpanan/penyerapan” air, tidak lagi dapat berfungsi sebagaimana mestinya.

Oleh sebab itu, dalam empat tahun terakhir di masa kepemimpinan Anies Baswedan, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bersama-sama dengan segenap lapisan masyarakat yang ada, turun langsung untuk berdiskusi dan membahas pentingnya memperbaiki dan membenahi tata ruang Jakarta secara menyeluruh. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dan semua elemen masyarakat Jakarta menyadari tata ruang kota yang “semrawut” dan tidak tertata dengan baik, dapat menyebabkan berbagai dampak negatif, misalnya banjir, kebakaran, serta eksekusi tidak menguntungkan lainnya.

Banjir menjadi sebuah keniscayaan yang tidak dapat dihindari ketika tata ruang kotanya buruk. Semakin padat dan penuhnya bangunan permanen yang berdiri di atas ruang terbuka hijau, semakin mengurangi daerah resapan air. Tidaklah mengherankan apabila dari tahun ke tahun, Jakarta selalu dilanda banjir yang berkepanjangan, dan meliputi area yang sangat luas. Hal tersebut diperparah oleh frekuensi (intensitas) curah hujan berlangsung tinggi, yang biasanya terjadi pada akhir dan awal tahun.

Dampak negatif berikutnya yang muncul akibat tata ruang kota yang tidak baik, adalah terjadinya kebakaran. Memang, kebakaran dapat disebabkan oleh berbagai hal. Namun, tata ruang kota yang salah, yang tidak didesain dengan benar, merupakan pemicu utama terjadinya bencana kebakaran, terutama yang terjadi di daerah pemukiman. Rumah-rumah yang berada di kampung padat penduduk, dengan jarak antara satu rumah dengan rumah lainnya yang sangat berdekatan/terlalu berdempetan, ditambah dengan penggunaan material bangunan rumah yang mudah terbakar (misalnya kayu dan plastik), menyebabkan kebakaran yang terjadi di pemukiman penduduk, gampang menyebar dari satu tempat ke tempat yang lain. Kebakaran besar, yang melanda wilayah padat penduduk, biasanya diperparah dengan sempitnya akses menuju lokasi kebakaran. Dengan sempitnya jalan menuju lokasi kebakaran, biasanya hanya dapat dilalui oleh kendaraan jenis sepeda motor, hal tersebut menambah runyam keadaan, karena menyulitkan

mobil pemadam kebakaran untuk mencapai titik lokasi kebakaran, sehingga kebakaran yang terjadi di daerah padat penduduk, cenderung meluas dan membesar, menjangkau banyak rumah yang berdekatan dengan titik awal terjadinya kebakaran.

Begitupun dengan permasalahan sampah. Persoalan sampah menjadi salah satu permasalahan klasik yang mendera Jakarta. Sampah yang menumpuk bahkan hingga menggunung, yang terjadi beberapa tahun yang lalu, menjadi pemandangan yang lazim di ibu kota. Hal ini dikarenakan kurang tersedianya tempat pembuangan akhir, akibat banyaknya bangunan yang didirikan di tempat yang tidak seharusnya.

Tidak mudahnya penyelesaian permasalahan penataan tata Jakarta, tentunya membutuhkan kerja sama seluruh pihak. Untuk itu diperlukan kolaborasi, mulai dari tahapan perencanaan, perumusan, hingga implementasi kebijakan yang telah disepakati. Bahkan, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga membuka diri kepada masyarakat untuk turut serta melakukan evaluasi atas pelaksanaan kebijakan tata ruang kota.

Gambar 1.5
Antisipasi Banjir melalui Pembangunan
Waduk Brigif di Jagakarsa





Gambar 1.6 Suasana Kampung Susun di Cakung, Jakarta Timur

Beberapa persoalan di atas membuat berat pekerjaan rumah yang harus dituntaskan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Oleh sebab itu, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta mengajak seluruh elemen masyarakat yang ada untuk bersama-sama mencari solusi agar didapat sebuah terobosan bagi penuntasan penyelesaian permasalahan rumitnya tata Jakarta yang selama ini terjadi, dengan cara merumuskan berbagai strategi pelaksanaan perencanaan tata ruang kota terhadap semua lapisan masyarakat.

Setahap demi setahap, apa yang diikhtiarkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bersama-sama dengan segenap lapisan masyarakat, mulai membuahakan hasil. Penataan pemukiman padat penduduk, di beberapa lokasi mulai membuahakan hasil. Dengan mengutamakan kearifan lokal masing-masing, kampung-kampung di Jakarta yang tadinya terlihat kotor dan “semrawut”, sedikit demi sedikit menjadi bersih dan rapi.

Begitupun dengan bangunan di berbagai wilayah ruang terbuka hijau. Penduduk yang menempati lokasi ruang terbuka hijau dan telanjur membangun bangunan yang permanen ataupun semi permanen, diajak untuk berdiskusi menyelesaikan hal tersebut. Dilandasi dengan ikhtiar baik dari semua pihak untuk membangun Jakarta, upaya penertiban bangunan liar di kawasan ruang terbuka hijau (relokasi) di berbagai

lokasi, relatif berjalan dengan aman dan lancar, tanpa dibarengi dengan kekerasan.

Penertiban yang berjalan relatif aman, lancar dan tanpa kekerasan tersebut, dapat terjadi karena sebelum menertibkan bangunan liar di kawasan ruang terbuka hijau, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, terlebih dahulu menyiapkan tempat tinggal baru (dalam bentuk rusunawa) bagi mereka yang terkena program penertiban. Imbas dari apa yang telah dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bersama-sama dengan elemen masyarakat, adalah kembalinya fungsi ruang terbuka hijau sebagai resapan air. Selain itu, dengan adanya penertiban terhadap bangunan liar di ruang terbuka hijau, membuat Pemerintah Provinsi DKI Jakarta leluasa untuk menentukan titik pengumpulan sampah, sehingga sampah-sampah yang ada, tidak berserakan dan mengotori “wajah” Jakarta.

Selain menata kembali kampung-kampung padat penduduk yang kumuh, dalam empat tahun terakhir Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga melakukan penataan terhadap trotoar di jalan-jalan utama, serta membangun ruang-ruang bagi masyarakat, misalnya hutan kota, Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) dan taman kota.

Dengan penataan ruang kota yang apik, ditambah dengan penambahan berbagai infrastruktur publik yang terus dibangun untuk mempercantik kota, membuat Jakarta semakin indah dan nyaman untuk ditempati. Rasa bangga, aman dan nyaman yang menghinggapi benak seluruh penduduk Jakarta terhadap kotanya, menjadikan kehidupan bermasyarakatnya menjadi semakin positif dan produktif.

H. Usaha Potensial yang Tumbuh di Jakarta

Kurang lebih dua setengah tahun dunia dilanda pandemi Covid-19. Pandemi yang bermula di sebuah kota di Negara Cina, telah menimbulkan dampak yang luar biasa terhadap seluruh aspek kehidupan manusia, mulai dari sektor kesehatan, kemanusiaan, stabilitas sistem keuangan, ekonomi, dan sektor-sektor lainnya, yang dampaknya hingga hari ini masih terasa. Upaya yang dilakukan oleh seluruh pemerintah di dunia dalam rangka menanggulangi penyebaran Covid-19, menyebabkan terbatasnya mobilitas dan kegiatan ekonomi, di mana semua hal

tersebut meningkatkan ketidakpastian di segala lini, termasuk di sektor bisnis. Kebijakan untuk membatasi mobilitas tersebut berdampak pada menurunnya aktivitas konsumsi, produksi, dan investasi secara tajam. Sepanjang tahun 2020 sampai dengan awal 2022 kebijakan yang diambil oleh banyak negara di dunia dalam rangka mengendalikan Pandemi Covid-19 melalui pembatasan mobilitas masyarakat, misalnya *lockdown*. Di Indonesia dikenal istilah Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), ternyata malah berdampak negatif terhadap meningkatnya pengangguran dan membesarnya angka kemiskinan. Peningkatan kemiskinan yang terjadi cukup ekstrem, dan melanda hampir seluruh negara di dunia, diikuti oleh kenaikan ketimpangan pendapatan, tingginya gini rasio di berbagai negara—tidak hanya di negara-negara berkembang, bahkan di negara maju pun terjadi peningkatan gini rasio.

Badan yang mengatur masalah kerja sama moneter dan mengurus stabilitas keuangan dunia, International Monetary Fund (IMF) menyatakan bahwa Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak negatif yang sangat masif terhadap perekonomian global. Selain itu dalam kajiannya, IMF juga mencatat bahwa akibat pandemi Covid-19 ini perekonomian global relatif telah jatuh ke dalam jurang krisis, dan 95% negara-negara di dunia telah mengalami kontraksi atau pertumbuhan ekonomi yang negatif, selama Pandemi Covid-19 menyeruak.

Jakarta yang menyandang status sebagai episentrum ekonomi dan keuangan di Indonesia karena kontribusinya yang sangat signifikan juga tidak lepas dari dampak buruk yang diakibatkan oleh pandemi tersebut. Pada saat pembatasan mobilitas publik diberlakukan PSBB, berimbas terhadap menurunnya produktivitas pelaku bisnis. Hal tersebut diikuti dengan anjloknya pendapatan yang dapat mereka raih. Oleh sebab itu, berbagai hal mereka lakukan demi untuk memangkas berbagai pos biaya, termasuk merasionalisasi jumlah pekerja yang mereka miliki. Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi DKI Jakarta mencatat, per pertengahan April tahun 2020 saja sebanyak 272.333 pekerja dirumahkan, sementara 50.891 orang kehilangan pekerjaan mereka.

Tidaklah salah, efek pandemi Covid-19, berdampak sangat signifikan pada perekonomian Provinsi DKI Jakarta secara keseluruhan. Hal ini juga berpengaruh langsung pada kontribusi meningkatnya

angka pengangguran. Pada Maret 2022, angka kemiskinan yang terjadi di Provinsi DKI Jakarta mencapai level 4,69%, atau meningkat tipis 0,02% dibandingkan periode September 2021. Tentunya hal tersebut, tidak bisa dipandang sebelah mata, dan harus mendapatkan perhatian serius dari seluruh jajaran terkait. Seluruh pihak harus bersatu-padu dan bergandengan tangan, mencari solusi atas permasalahan yang terjadi tersebut.

Namun demikian, di sisi lain, kondisi sulit yang menerpa Jakarta pada saat itu, seolah menjadi momentum kebangkitan tumbuhnya UMKM. Total jumlah UMKM di Provinsi DKI Jakarta terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan selama Pandemi Covid-19. Peningkatan ini salah satunya disebabkan oleh “perpindahan” pekerjaan dari pegawai perusahaan yang terkena rasionalisasi, menjadi seorang wirausaha di berbagai lini bisnis.

Kamar Dagang dan Industri (Kadin) DKI Jakarta bersama-sama dengan Bank Indonesia dalam kajian yang dilakukannya mencatat setidaknya ada sekitar sepuluh jenis bisnis yang diproyeksikan memiliki potensi yang tinggi untuk dapat bertumbuh di tengah Pandemi Covid-19, yaitu warung makan, restoran, aneka kue, toko kelontong, industri tempe, jasa pemrograman komputer, sewa menyewa peralatan, rumah makan padang, toko sembako, dan produk fesyen.

Dalam rangka mendukung pengembangan UMKM yang tengah menggeliat tersebut, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bekerjasama dengan pihak terkait lainnya melakukan pembangunan basis data UMKM. Hal tersebut dilakukan semata-mata untuk lebih mengetahui penyebaran UMKM di berbagai wilayah DKI Jakarta, memudahkan pengawasan dan juga pembinaan yang berkelanjutan, serta mempersiapkan berbagai macam dukungan yang bisa diberikan untuk meningkatkan eksistensi pelaku UMKM di Jakarta.

Peran UMKM dalam Mendorong Perekonomian Jakarta

Tidak dapat dipungkiri, keberhasilan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dalam menurunkan angka kemiskinan dan juga tingkat pengangguran terbuka, selain didasari oleh kemampuan secara optimal, juga dipengaruhi oleh berbagai variabel lainnya, yang berperan dan berkontribusi secara signifikan, salah satunya adalah peran dari UMKM. Unit UMKM, melalui kegiatan usaha yang dijalankannya, telah mampu menyerap angkatan kerja di sektor informal. Dapat dikatakan bahwa UMKM merupakan fondasi utama yang memainkan peran penting dalam perekonomian Jakarta. Per Desember 2021, total jumlah UMKM di Jakarta mencapai 289.370. Tingginya jumlah UMKM di Jakarta, tidak lepas dari berbagai upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, salah satunya dengan menggalakan program kolaborasi.

Jakarta dengan segala sumber daya yang dimilikinya menyimpan banyak potensi untuk berkembang dan bertumbuh lebih baik lagi. Dengan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi unggul dalam jumlah yang banyak, didukung oleh pendanaan dari pemasukan APBD yang tinggi, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dapat melakukan sebuah terobosan untuk mengajak dan melibatkan para UMKM agar mendukung peningkatan perekonomian Jakarta.

I. Industri *Fashion* yang Makin Atraktif

Sebagai kota metropolitan, dan etalase utama cermin kemajuan dan kemodernan bangsa, tidaklah salah Jakarta juga didapuk sebagai pusat fesyen Indonesia. Beragam jenis *trend* fesyen yang unik namun menarik, tentunya dengan kombinasi bentuk yang terkesan nyentrik (sesuai dengan selera yang berkembang di zamannya) selalu bermunculan di tengah Jakarta. Berbagai macam *trend* fesyen yang berkembang di wilayah Indonesia, hampir dapat dipastikan selalu bermula di Jakarta. Gaya retro dengan model celana *cutbray* serta baju kotak-kotak dan juga model garis lurus, atau model kekinian dengan ciri khas *ripped jeans* dipadu dengan baju yang sedikit ketat, merupakan satu dari sedikit *trend* fesyen yang dipopulerkan oleh kalangan muda Jakarta. *Trend* fesyen terakhir yang sempat viral dan menjadi fenomena, serta menjangkiti anak muda di seluruh Indonesia, adalah *trend* fesyen yang dipelopori oleh

sekelompok remaja yang berasal dari *sub-urban* dengan *trademark Citayam Fashion Week*. *Citayam Fashion Week* adalah sebuah kegiatan “*fashion show*” yang dilakukan di *zebra cross* kawasan Dukuh Atas Jakarta Pusat, oleh para remaja dari pinggiran Jakarta. Pakaian yang dikenakan oleh para remaja yang berlenggak-lengkok di *zebra-cross* Kawasan Dukuh Atas Jakarta Pusat, terlihat unik dengan kombinasi warna-warna terang dan mencolok, yang terinspirasi dari model pakaian yang dikenakan oleh para remaja di daerah Harajuku, Jepang.

Trend fesyen yang terus bermunculan di tengah Jakarta, seakan menyiratkan cerah dan menjanjikannya bisnis tersebut. Dengan jumlah penduduk yang melebihi 10 juta jiwa, yang berasal dari beragam usia, gender, dan kelas sosial masyarakat, menjadikan bisnis fesyen di Jakarta relatif potensial dan sangat menjanjikan. Berbeda dengan usaha di bidang kuliner atau makanan, yang relatif “berisiko” karena durasi penyimpanannya yang tidak tahan lama, bisnis fesyen dapat dikatakan sebagai bisnis yang tidak punya masa kedaluwarsa. Namun demikian, para wirausaha di bidang bisnis ini, tetap harus jeli melihat *trend* yang sedang berkembang, atau setidaknya harus memiliki pengetahuan yang cukup, agar dapat memprediksi *trend* fesyen ke depannya. Hal ini perlu dilakukan, semata-mata untuk mengurangi risiko kerugian, akibat terlalu banyak menumpuk stok dari produk fesyen.

Berbisnis fesyen di Jakarta merupakan sebuah keputusan yang tepat bagi para wirausaha kecil dan menengah. Jakarta merupakan kota yang sangat heterogen dengan tingkat lapisan masyarakat beragam. Dengan tingkat daya beli masyarakatnya yang terbilang tinggi, ditambah selera busananya yang selalu mengikuti perkembangan zaman, prospek para UMKM yang berkecimpung di bisnis fesyen, terbilang sangat menjanjikan.

J. Industri Kreatif

Industri kreatif di Jakarta terus bertumbuh dan menjadi salah satu pendukung pertumbuhan ekonomi Jakarta. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta menyelenggarakan sejumlah acara dalam bentuk kolaborasi dengan para mitra untuk membantu dalam memasarkan dan mengembangkan bisnis pelaku industri kreatif termasuk bekerja sama dengan perbankan. Kerja sama ini untuk mendukung para pelaku usaha

dalam pendanaan kegiatan. Industri kreatif meliputi industri periklanan, usaha kerajinan tangan, industri teknologi dan informasi, seni musik, desainer fesyen, *gaming*, televisi, dan kesenian.

Jenis usaha di bidang industri kreatif lainnya yang sangat potensial untuk dijalani oleh para wirausaha mikro kecil dan menengah di Jakarta, adalah di bidang kriya. Contoh usaha di bidang kriya yang dapat ditekuni oleh para wirausaha mikro kecil dan menengah adalah pembuatan souvenir khas Jakarta misalnya miniatur ondel-ondel, miniatur monas atau bahkan Batik Betawi. Khusus untuk Batik Betawi, batik ini memiliki perbedaan dibandingkan dengan batik-batik yang berasal dari daerah lain di Indonesia. Batik Betawi memiliki karakteristik yang unik dan berbeda, karena motifnya banyak berhubungan dengan ikon budaya khas Betawi, antara lain Ondel-Ondel Betawi, Tanjidor, Tari Topeng Betawi, Gambang Kromong, Burung Hong, Pohon Mengkudu ataupun hal-hal lain yang menggambarkan ikon Jakarta, misalnya Tugu Monas, Tugu Selamat Datang, dan Tugu Pancoran.

K. Industri Kuliner

Sementara itu, bidang usaha kuliner pun tidak kalah prospektifnya untuk ditekuni dan dijalankan oleh para wirausaha UMKM. Sebagai daerah pusat bisnis dan pemerintahan, kehidupan di Jakarta seperti tidak pernah berhenti berpacu. Dengan tingkat persaingan yang tinggi, seolah seperti memaksa penduduk Jakarta untuk terus bergerak, agar tidak tertinggal dan tetap relevan dengan tingkat persaingan yang tinggi. Akibatnya banyak penduduk Jakarta yang memilih pola hidup yang praktis, hal-hal yang memakan waktu, banyak ditinggalkan. Salah satunya dalam mengonsumsi makanan. Di dalam mengonsumsi makanan, kebanyakan penduduk Jakarta lebih memilih untuk membeli dalam bentuk makanan matang dan siap saji, dibandingkan harus memasaknya terlebih dahulu.

Makan, merupakan kebutuhan pokok sehari-hari, yang harus dipenuhi oleh seseorang. Oleh karena itu, dapat dipastikan akan selalu ada permintaan terhadap produk kuliner, apalagi di kota yang terkenal dengan kesibukannya yang tinggi, termasuk di Jakarta. Hal tersebut, merupakan salah satu peluang yang dapat diambil oleh para wirausaha mikro kecil, dan menengah.

Para pelaku UMKM di bidang penyajian makanan, bisa memulainya dengan modal yang tidak terlalu besar. Melihat besarnya potensi yang ada, dapat dikatakan bahwa berbisnis di bidang kuliner, sebagai usaha yang sangat menjanjikan dan prospektif. Selain itu, masih banyak sub-sektor usaha penyediaan makanan kuliner yang dapat dieksplorasi oleh para wirausaha mikro kecil dan menengah, di Jakarta. Salah satunya adalah usaha makanan dalam kemasan, yang mungkin saja bisa menjadi salah satu alternatif yang bisa dipilih oleh para pelaku UMKM di Jakarta.

“Industri makanan, di mana lebih dari 50% binaan UMKM di bawah Jakpreneur bergerak di bidang kuliner. Untuk industri yang berkaitan dengan kuliner ini menjadi salah satu industri yang harus selalu didukung dikarenakan keberadaan teknologi yang mudah, proses masuk ke dalam bisnisnya bisa dilakukan oleh kebanyakan orang hingga pasar dari produknya selalu mudah didapatkan seperti halnya bazar-bazar yang diselenggarakan mayoritas selalu ramai pengunjung untuk produk kulinernya,” ungkap Saraswati selaku Koordinator Urusan Pariwisata, Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan, Biro Perekonomian dan Keuangan Setda Provinsi DKI Jakarta. Lanjutnya, “Memilih industri kuliner menjadi salah satu yang sering kali direkomendasikan untuk para calon binaan pada saat pertama kali ketika belum memiliki keputusan untuk melakukan jenis usaha tertentu. Selain hal tersebut, keberadaan regulasi yang mendukung untuk industri kuliner dianggap sudah dipersiapkan dengan sangat baik.”

Beberapa regulasi ini di antaranya baik terkait dengan masalah ketersediaan pangan, higienitas maupun bentuk lainnya yang terkait dengan produk makanan dianggap sudah siap. Keberadaan industri kuliner yang tergabung dalam Jakpreneur, meskipun nantinya ada permasalahan penjualan di luar, namun pasarnya masih bisa saja diakomodasi dengan kebutuhan internal pemerintah provinsi melalui kegiatan rapat maupun kegiatan yang

membutuhkan makan dan minum. Selama produk yang dijual sudah sesuai dengan regulasi-regulasi keamanan dan higienitas makanan dan minuman, produk dapat dimanfaatkan secara langsung melalui kegiatan internal Pemerintah Provinsi DKI. Meskipun begitu, keberadaan industri kuliner juga harus diperhatikan untuk bisa menonjolkan keunikan atau diferensiasi produknya. Diferensiasi produk ini bisa saja terlihat dari kemasan, rasa, maupun bentuk produknya tersendiri. Untuk para UMKM binaan di bawah Jakpreneur sendiri sudah termasuk mampu membangun diferensiasi produknya antar sesama pelaku UMKM di bidang industri kuliner. Selain diferensiasi, permasalahan terkait pemasaran dan daya saing produk UMKM dan industri menengah besar perlu menjadi perhatian ke depan. Situasi ini tidak terlepas dari biaya produksi yang jauh lebih murah dengan kuantitas produk yang lebih banyak pada industri menengah dan besar dibandingkan dengan UMKM. Dengan adanya tantangan tersebut, Jakpreneur dalam hal ini masih bisa mendukung pemasaran produk UMKM baik melalui *e-order* dan kegiatan bazar yang bisa dilaksanakan hingga 500 kali dalam setahun yang sebagian besar dianggarkan oleh Dinas PPKUKM untuk industri kuliner.

L. Industri Film dan Animasi

Industri animasi dalam negeri terus menunjukkan kenaikan dalam beberapa tahun terakhir. Tren pendapatan studio animasi di dalam negeri biasanya didapatkan dari pesanan proyek yang diterima. Indonesia dipertimbangkan menjadi pasar yang terus mengalami perkembangan dan terbesar di kawasan Asia Tenggara. Pemerintah telah berusaha lebih aktif melakukan berbagai inisiatif untuk mengembangkan industri animasi dan kreatif dalam negeri. Pemerintah bisa membeli hak cipta dari sebuah karya animasi, memberikan perlindungan kekayaan intelektual, hingga memberikan dana pengembangan. Sebenarnya, animasi Indonesia telah banyak diakui oleh dunia melalui kinerja para animator Indonesia. Lego Movies, Sonic, Rabbids Invasion, the Adventures of Tintin dan lainnya telah banyak melibatkan industri animasi Indonesia.

Industri film dan animasi yang saat ini sedang didorong agar lebih bisa berkembang. Jakpreneur dalam hal ini melihat industri film dan animasi yang melibatkan teknologi informasi memiliki daya ungkit terhadap perekonomian yang besar. Keberadaan film yang dianggap mampu memiliki daya ungkit besar terhadap perekonomian mengarahkan

pada jenis film yang di dalamnya terdapat promosi tempat-tempat wisata yang nantinya mendorong mobilisasi masyarakat untuk datang. Dengan adanya mobilisasi tersebut, dampaknya bersifat masif baik bagi pengelola maupun UMKM yang berada di tempat wisata tersebut.

M. Industri Pertanian

Industri pertanian atau *urban farming* yang menjadi salah satu binaan di bawah Jakpreneur melalui Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan dan Pertanian dengan melihat potensi wilayah yang ada di Jakarta yang pada akhirnya juga bisa mendukung tercapainya *green sustainability*. Menurut data BPS tahun 2020, Jakarta memiliki kekuatan sebagai penghasil sektor jasa dan industri. Menurut data PDRB yang disampaikan oleh BPS, Jakarta menunjukkan laju pertumbuhan pada sektor pertanian selama 3 triwulan. Kenaikan itu ditunjukkan pada triwulan II terhadap triwulan I-2019 dengan tingkat pertumbuhan 0,04%. Kemudian, pada Triwulan III memiliki pertumbuhannya 0,22%. Jakarta memiliki keunggulan pertanian jenis tanaman hortikultura yaitu buah, sayuran, tanaman hias. Jumlah pohon buah-buahan yang bisa menghasilkan selama 2014-2018 adalah 15 jenis pohon. Namun jenis produksi yang paling dominan yaitu pohon rambutan, pohon jambu air, pohon pisang, pohon mangga, pohon jambu biji, dan pohon belimbing.



Gambar 1.7 Suasana Hunian Kampung Akuarium

Gambar 1.8

Kampung Akuarium dengan Latar Belakang Jakarta International Stadium



BAB 2

Aturan Main

“Manajemen melakukan hal dengan benar;
kepemimpinan adalah melakukan hal yang benar.”

Peter F. Drucker

Provinsi DKI Jakarta sebagai ibu kota negara merupakan daerah strategis dan barometer pembangunan dalam mengukur kemajuan perkembangan perekonomian, sosial masyarakat, dan sosial politik nasional. Peran dan posisi Jakarta sangat penting, yaitu sebagai pusat pemerintahan, pusat kegiatan perekonomian, industri, perdagangan, pendidikan, jasa perbankan dan keuangan, perkembangan budaya, serta gerbang utama wisatawan mancanegara. Sebagai pusat perekonomian nasional, Provinsi DKI Jakarta memiliki kontribusi sebesar 17,17% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Besarnya kontribusi DKI Jakarta terhadap perekonomian nasional tidak bisa dilepaskan dari pengembangan sektor UMKM. Sektor UMKM menjadi sektor strategis yang akan memberikan kontribusi bagi perekonomian daerah dan nasional.

A. Perkembangan UMKM di DKI Jakarta

Kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional terus menunjukkan peningkatan, berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), 2021, kontribusi UMKM tercatat mencapai kisaran 61,07% terhadap PDB nasional. UMKM Indonesia berkontribusi dalam menyerap 119,6 juta atau 96,92% dari total tenaga kerja di unit usaha Indonesia. Besarnya kontribusi UMKM dikarenakan mayoritas unit usaha Indonesia disumbangkan oleh UMKM. Sebanyak 64,2 juta atau 99,99% unit usaha Indonesia adalah UMKM. Rinciannya sebanyak 63,4 juta adalah Usaha Mikro (UMi), 783,1 ribu adalah Usaha Kecil (UK), dan 60,7 ribu Usaha Menengah (UM). Sementara Usaha Besar (UB) hanya sebanyak 5,5 ribu atau 0,01% dari total unit usaha Indonesia. Di setiap periode krisis, UMKM bahkan menjadi *buffer*, bersifat resilien, dan bisa pulih dengan baik. Oleh karena itu, pengembangan UMKM merupakan *necessary condition* untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia lebih tinggi lagi.

Pengembangan sektor UMKM di Jakarta tidak bisa dilepaskan dari Visi Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) 2017-2022, yang menetapkan “*Jakarta kota maju, lestari dan berbudaya yang warganya terlibat dalam mewujudkan keberadaban, keadilan dan kesejahteraan bagi semua.*” Visi ini menggambarkan bahwa keberadaban, keadilan dan kesejahteraan bagi semua warga Jakarta menjadi fondasi penting dalam pembangunan. Dalam visi tersebut, menunjukkan masyarakat menjadi motor penggerak utama pembangunan yang ikut menentukan arah gerak pembangunan Jakarta ke depan. **Sektor UMKM turut berkontribusi penting dalam mendukung tercapainya visi dan misi pembangunan jangka panjang dan menengah Jakarta, utamanya dalam meningkatkan sistem perekonomian masyarakat Jakarta yang produktif, berkelanjutan, dan berdaya saing.**

Dalam RPJMD 2017-2022 rencana pengembangan UMKM adalah dengan menerapkan Program Pembinaan dan Pengembangan UKM yang dimotori oleh pembinaan kewirausahaan yang kreatif dan produktif melalui gerakan kemasyarakatan, yakni OK OCE (*One Kecamatan One Centre of Entrepreneurship*).

Secara skematis, penyelenggaraan OK OCE awalnya diharapkan dapat menciptakan ekosistem kewirausahaan di lima wilayah Jakarta dengan memadukan potensi yang dimiliki oleh pemerintah daerah, penggerak, dan komunitas kewirausahaan serta pemangku kepentingan lainnya melalui penyediaan fasilitas kewirausahaan, peningkatan kapasitas wirausaha dan penguatan kelembagaan.

Program tersebut diharapkan dapat melahirkan 200.000 wirausaha baru, dengan membangun 44 pos pengembangan kewirausahaan warga di setiap kecamatan, sehingga diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan baru dan menurunkan angka pengangguran, serta kemiskinan berbasis kecamatan. OK OCE diharapkan mampu sebagai penggerak UMKM baru untuk bisa tumbuh dan berkembang bersama dengan sektor ekonomi lainnya yang ada di Jakarta. Dalam menopang ekosistem kewirausahaan dilakukan tujuh langkah sukses (7 PAS) mencetak wirausaha tangguh dan kompetitif di wilayah Jakarta melalui pendaftaran, pelatihan, pendampingan, perizinan, pemasaran, pelaporan keuangan, dan penyediaan permodalan.

Dalam perkembangannya, untuk memperkuat peran UMKM dalam perekonomian wilayah, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta melakukan penyempurnaan standarisasi kerja dalam program OK OCE yang dimulai pada tahun 2018 menjadi Program Kewirausahaan Terpadu (PKT) atau yang disebut dengan Jakpreneur, melalui Pergub Nomor 2 Tahun 2020. Penggantian nama selain untuk membentuk kampanye citra akan program juga variasi berbagai fasilitas pendampingan untuk pengembangan usaha. Terdapat 31 Instansi Suku Dinas (Sudin) pada tingkat kota administrasi dan dinas pada tingkat provinsi yang ditugaskan untuk menjalankan program Jakpreneur ini, masing-masing instansi memiliki pendamping wirausaha.

Rencana pengembangan UMKM melalui Jakpreneur terus digalakkan dengan menerapkan PKT melalui program peningkatan kapasitas wirausaha untuk mengembangkan potensi keterampilan dan kemandirian berusaha dengan cara kolaboratif antara Pemerintah

Provinsi DKI Jakarta, dunia pendidikan, dunia usaha, masyarakat atau pihak lainnya. Pengembangan koperasi dan UMKM ke depan diarahkan untuk memperkuat ketahanan ekonomi dalam rangka mendukung pertumbuhan yang berkualitas dengan sasaran utama peningkatan nilai tambah, daya saing, investasi, ekspor, substitusi impor, dan perluasan lapangan kerja melalui penguatan koperasi dan UMKM. Dengan demikian, diharapkan jumlah pengusaha UMKM baru akan terus bermunculan dan menjadi lokomotif pertumbuhan ekonomi Jakarta ke depannya.

PKT melalui Jakpreneur diharapkan dapat berdampak terhadap berkembangnya potensi kewirausahaan dengan mendorong dan memfasilitasi penciptaan wirausaha di Provinsi DKI Jakarta. Masyarakat yang mengikuti program Jakpreneur memiliki kesempatan memperoleh fasilitas agar dapat berkembang secara kolaboratif. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta akan terus mendukung semua fasilitas yang dibutuhkan oleh UMKM untuk dapat tumbuh dan berkembang. Adapun fasilitas yang diberikan termasuk akses fasilitas pendampingan berkala, pelatihan untuk memicu tumbuh kembang dan kreasi UMKM, akses permodalan ke perbankan, lembaga, atau pihak lainnya, pemasaran, dan legalitas UMKM dalam ruang kota. Selain itu, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga secara proaktif membuka akses pasar untuk pengembangan produk-produk UMKM.

Beragam upaya telah ditempuh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta untuk memajukan UMKM. Kondisi ini tidak bisa dilepaskan dari potensi sektor UMKM yang terdapat di Provinsi DKI Jakarta. BPS DKI Jakarta mencatat, setidaknya terdapat 1.100.000 UMKM di wilayah Jakarta. Jumlah ini setara 98,78% dari total jumlah usaha di Jakarta. UMKM menjadi sumber penyediaan kebutuhan masyarakat Jakarta. Kontribusinya terhadap perekonomian dan penyerapan tenaga kerja pun begitu besar.

Sebagai informasi, perkembangan program Jakpreneur sangat pesat, hingga akhir Agustus 2022, terdapat kurang lebih dari 323.975 peserta. Angka ini telah melebihi target dalam RPJMD, yaitu terdapat 200 ribu UMKM. Melalui program Jakpreneur, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta terus melakukan pemberdayaan dan pengembangan terhadap para

pelaku UMKM. Caranya adalah dengan menggelar sejumlah program pelatihan yang meliputi pelatihan *hard skill* dan *soft skill*.

UU Cipta Kerja dalam Peningkatan Iklim Usaha

- a. Peningkatan ekosistem investasi dan kegiatan berusaha, perlindungan dan kesejahteraan pekerja, kemudahan, pemberdayaan, dan perlindungan UMKM.
- b. Peningkatan investasi pemerintah dan proyek strategis nasional. Persyaratan investasi dan berusaha menjadi lebih mudah melalui penetapan bidang usaha penanaman modal yang didorong untuk investasi. Kriteria investasi yang dimaksud mencakup teknologi tinggi, investasi besar, berbasis digital, dan padat karya. Untuk mendorong kegiatan usaha UMKM dapat bermitra dengan modal asing. Status Penanaman Modal Asing (PMA) hanya dikaitkan dengan batasan kepemilikan asing. Ketentuan persyaratan investasi dalam UU sektor dihapus dan diatur dalam Perpres Bidang Usaha Penanaman Modal (BUPM).
- c. Sistem perizinan kegiatan usaha yang sederhana. Perizinan Berbasis Risiko bisa didapatkan secara daring melalui *Online Single Submission Risk Based Approach* (OSS-RBA). Perizinan berbasis risiko merupakan sistem perizinan berdasarkan tingkat risiko kegiatan usaha. Tingkat risiko tersebut dibagi menjadi rendah, menengah rendah, menengah tinggi, dan tinggi. Selain itu, beberapa faktor lain juga dipertimbangkan seperti peringkat skala kegiatan usaha dan luas lahan sebagaimana tercantum pada lampiran peraturan pemerintah tentang penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.
- d. Kemudahan bagi UMKM dengan memberikan kepastian dan juga mempercepat proses perizinan dengan melakukan pendaftaran melalui OSS, sehingga semakin memudahkan bagi wirausaha UMKM.

B. Strategi dan Arah Pengembangan UMKM di Jakarta

Dalam mencapai tujuan tertentu, pemerintah perlu menyusun strategi dan arah pengembangan UMKM. Begitu pula dengan pengembangan sektor UMKM di Jakarta, pemerintah provinsi melalui dinas terkait, telah menyusun strategi dan arah pengembangan UMKM dalam periode waktu tertentu. Strategi adalah langkah berisikan program-program sebagai prioritas perangkat daerah untuk mencapai tujuan dan sasaran.

Rumusan strategi menjadi payung dalam menetapkan arah kebijakan, yang menjadi panduan dalam merumuskan atau menentukan program dan kegiatan perangkat daerah. Arah kebijakan adalah rumusan kerangka pikir atau kerangka kerja untuk menyelesaikan permasalahan layanan dan mengantisipasi isu strategis perangkat daerah yang dilaksanakan secara bertahap sebagai penjabaran strategi.

Pemerintah Provinsi DKI Jakarta memiliki tujuan untuk meningkatkan peran sektor UMKM terhadap perekonomian Jakarta. Adapun sasaran yang hendak dicapai adalah meningkatnya kewirausahaan yang berdaya saing di wilayah Jakarta. Strategi yang digunakan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut adalah, melakukan peningkatan pembinaan, pemberdayaan dan pengembangan kewirausahaan serta pengembangan koperasi, kemudian, mengoptimalkan upaya pembinaan, pemberdayaan, pengembangan dan peningkatan produktivitas usaha kewirausahaan, serta melakukan pengintegrasian dan perluasan pasar dalam dan luar negeri. Adapun langkah-langkah yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sebagai berikut.

Pembinaan, Pemberdayaan dan Pengembangan Kewirausahaan, serta Pengembangan koperasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi pemberdayaan dan perlindungan usaha mikro, kecil, dan kewirausahaan. 2. Peningkatan pengelolaan dan pengembangan sarana dan prasarana bagi pelaku usaha. 3. Intensifikasi pembinaan dan koordinasi pelaksanaan pelatihan usaha informal. 4. Optimalisasi pembinaan, pemberdayaan, perencanaan, pengembangan dan perlindungan koperasi. 5. Peningkatan kapasitas kelembagaan koperasi. 6. Optimalisasi pengelolaan, perluasan akses pembiayaan dan penanganan permasalahan pembiayaan. 7. Peningkatan kualitas pemeriksaan, pengawasan dan penilaian kesehatan koperasi. 8. Stabilisasi harga barang kebutuhan pokok dan barang penting. 9. Peningkatan kualitas pengawasan dan pengendalian perdagangan, perindustrian dan kemetrolagian. 10. Peningkatan sistem informasi perdagangan yang terintegrasi. 11. Peningkatan kualitas pembinaan pembangunan dan pengelolaan distribusi perdagangan. 12. Peningkatan kualitas pembinaan, pengendalian, dan pengembangan perdagangan dalam negeri. 13. Peningkatan kualitas pembinaan, pengembangan, dan promosi produk ekspor.

Pembinaan, Pemberdayaan, Pengembangan, serta Peningkatan Produktivitas Usaha Kewirausahaan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kemitraan industri yang didukung oleh pengembangan industri unggulan. 2. Peningkatan kemitraan dan promosi industri kecil menengah, serta kewirausahaan industri. 3. Intensifikasi pembinaan dan pengoordinasian pelaksanaan pelatihan usaha informal. 4. Intensifikasi pembinaan dan pengoordinasian pelaksanaan pelatihan usaha informal. 5. Peningkatan pengelolaan dan pengembangan sarana, dan prasarana bagi pelaku usaha. 6. Optimalisasi pemberdayaan dan perlindungan usaha mikro, kecil, dan kewirausahaan. 7. Peningkatan kualitas pembinaan, pengembangan, dan promosi produk ekspor.

Mengintegrasikan dan Perluasan Pasar Dalam dan Luar Negeri
<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kemitraan industri yang didukung oleh pengembangan industri unggulan. 2. Peningkatan kemitraan dan promosi industri kecil menengah, serta kewirausahaan industri. 3. Peningkatan kualitas promosi perindustrian dan pencitraan produk ekspor. 4. Peningkatan kualitas promosi dan pemasaran produk dalam negeri dan produk unggulan. 5. Peningkatan kualitas pengawasan dan pengendalian perdagangan, perindustrian dan kemetrologian.

Dalam rangka untuk meningkatkan peran kewirausahaan dalam perekonomian, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta menyusun kegiatan ekonomi strategis daerah. Pembangunan ekonomi diupayakan melalui peningkatan ketahanan pangan, pengembangan industri kreatif, peningkatan kewirausahaan dan kesempatan kerja, serta peningkatan kemudahan dalam berusaha (*ease of doing business*).

1. *Ease of Doing Business*

Kegiatan usaha yang dijalankan oleh sebuah organisasi, baik itu skala kecil, skala menengah maupun skala besar, memiliki peranan yang sangat penting di dalam meningkatkan perekonomian suatu negara, terlebih pada negara-negara berkembang, yaitu Indonesia. Tidak hanya itu, kegiatan bisnis di berbagai sektor yang dilakukan oleh para pelaku

usaha, secara tidak langsung telah membantu pemerintah di dalam mengurangi tingkat pengangguran, dikarenakan tersedianya lapangan kerja yang memungkinkan untuk dimasuki oleh penduduk yang tergolong dalam usia produktif. Oleh karena itu, pemerintah daerah berusaha untuk merumuskan kebijakan agar memudahkan para pelaku usaha untuk menjalankan bisnis. Pada dasarnya, upaya peningkatan pelayanan publik yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, dapat direalisasikan melalui penyelenggaraan pemerintahan yang terbuka, pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi. Hal tersebut dapat dilaksanakan dengan membangun sistem yang terintegrasi dalam pengelolaan dan manajemen pemerintahan, khususnya yang terkait dengan pelayanan publik. Hal tersebut juga sejalan dengan kebijakan pemerintah tentang “*Ease of Doing Business*”, yang mengupayakan kemudahan berusaha bagi masyarakat. Saat ini, peringkat indeks *Ease of Doing Business Indonesia* sudah cukup baik, yakni pada peringkat 91, diharapkan ke depannya akan terus membaik.

Berdasarkan pemeringkatan *Ease of Doing Business* di tahun 2019 yang dikeluarkan oleh Bank Dunia, Indonesia menduduki peringkat 73 dari 190 negara yang disurvei. Peringkat yang sama diraih oleh Indonesia di tahun 2020. Sebagai pusat bisnis dan industri di Indonesia, Jakarta memiliki pengaruh (berkontribusi) sebesar 78% terhadap penilaian pemeringkatan *Ease of Doing Business* yang dilakukan oleh Bank Dunia terhadap Indonesia. Menyadari posisi dan peran sentral dalam perekonomian negara, di awal tahun 2020, tepatnya pada tanggal 15 Januari 2020, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta melalui Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu, mengeluarkan Surat Keputusan Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Daerah (DPMPTSP) Khusus Ibu Kota Jakarta, Nomor 14 Tahun 2020, tentang Peningkatan Pelayanan Publik pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu dalam Rangka Mendukung Peningkatan Peringkat Kemudahan Berusaha/*Ease of Doing Business* di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta Tahun 2021.

Surat keputusan tersebut, merupakan sebuah upaya Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dalam memberikan kemudahan berusaha, serta meningkatkan pelayanan perizinan/nonperizinan dalam rangka

membangkitkan semangat para pelaku usaha dalam berbisnis. Terdapat dua poin kebijakan penting pada indikator pengurusan berbagai perizinan yang perlu dilakukan untuk memulai usaha (*Starting a Business*), dan sembilan poin kebijakan penting pada indikator izin mendirikan bangunan untuk kegiatan usaha (*Dealing With Construction Permits*), yang terdapat pada Surat Keputusan Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta, Nomor 14 Tahun 2020.

2. Industri Kreatif

Jakarta selain merupakan ibu kota Negara Republik Indonesia, juga merupakan pusat jasa dan perdagangan. Meskipun memiliki potensi yang strategis, Jakarta dihadapkan pada kondisi keterbatasan lahan dan relatif tingginya biaya sumber daya manusia. Dengan kondisi yang demikian, pengembangan industri di Jakarta diarahkan pada aktivitas ekonomi yang menghasilkan nilai tambah yang tinggi, yakni melalui pengembangan industri kreatif. Adapun potensi yang dapat dikembangkan antara lain pengembangan komunitas kreatif, *urban heritage* yang bernilai seni tinggi, dan masyarakat yang toleran terhadap pengembangan kreativitas. Dari sisi infrastruktur, Jakarta juga memiliki keunggulan karena jaringan jalan raya dan jalan rel yang ada telah cukup memadai, serta dilengkapi dengan pelabuhan laut, dan pelabuhan udara. Belum lagi ditambah dengan jaringan listrik, air bersih, dan komunikasi yang telah menjangkau hampir seluruh kota, menjadikan Jakarta sebagai tempat yang tepat untuk pengembangan industri kreatif. Sampai dengan tahun 2016, jumlah industri kreatif yang berkembang di Jakarta tercatat sebanyak 28.479-unit usaha industri kreatif dan akan terus didorong pengembangannya sampai dengan masa lima tahun yang akan datang. Dalam rangka pengembangan industri kreatif, strategi yang akan dikembangkan adalah sebagai berikut.

- a. Penyiapan regulasi yang dibutuhkan dalam rangka pengembangan ekonomi kreatif.
- b. Peningkatan akses transportasi umum yang melewati jalur *workshop* seni, area pameran, serta kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan di Jakarta.

- c. Pelibatan komunitas kreatif dalam perancangan kota sebagai upaya untuk mendukung pengembangan ekonomi kreatif di Jakarta.
- d. Penyediaan tempat kumpul kreatif di kecamatan-kecamatan sebagai wadah komunitas kreatif di level kecamatan, sekaligus perluasan fungsi *Jakarta Creative Hub*.

3. Peningkatan Kewirausahaan dan Kesempatan Kerja

Dalam beberapa tahun terakhir ini, telah terjadi peningkatan kewirausahaan dan kesempatan kerja di Provinsi DKI Jakarta. Menurut data Sensus Ekonomi BPS DKI Jakarta tahun 2016, disebutkan bahwa dari 1.235.651 wirausaha secara keseluruhan, sebanyak 93,46% atau 1.154.792 merupakan Usaha Mikro Kecil (UMK). Bila dibandingkan dengan sensus ekonomi tahun 2006, terdapat peningkatan sebesar 8,82% dari 1,14 juta usaha. Selebihnya merupakan pelaku Usaha Menengah Besar (UMB) sebanyak 80.859 (6,54%). Pada tahun 2016, distribusi usaha di Jakarta didominasi oleh perdagangan besar dan eceran, yaitu sebanyak 453.812 usaha atau 36,73% dari seluruh usaha yang ada di Jakarta. Pada urutan kedua diikuti oleh penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum sebesar 27,97% dan di urutan ketiga industri pengolahan sebesar 7,90%. Angka ini diharapkan akan terus membaik pada tahun-tahun yang akan datang.

Pengalaman Negara Lain

Negara Iran, Jerman, Vietnam, dan Korea juga memiliki keunggulan UMKM. Peran pemerintah terlihat dalam melindungi usaha bisnis mereka, termasuk pemberian program dan dukungan aturan sekaligus kebijakan yang mendukung keberlangsungan usaha. Penelitian Salamzadeh dan Dana (2020) menunjukkan peran pemerintah di Iran dalam mendukung pengelolaan UMKM. Begitu juga, dalam penelitian tersebut diberikan contoh terkait dengan bantuan kredit oleh Pemerintah Jerman yang berhubungan langsung dengan operasional usaha UMKM, misalnya konsultasi bisnis, membuat iklim bisnis yang kondusif, dan pendanaan utang usaha. Vietnam juga menjadi salah satu negara asia yang sukses dalam menekan penyebaran virus Covid-19 dengan penerapan kebijakan yang tepat, sehingga jumlah kematian akibat Covid-19 minimum dan ekonomi mengalami penurunan yang terkendali. Bank Sentral Vietnam memerintahkan institusi perbankan untuk mengurangi jumlah pembayaran utang atau mengurangi biaya kredit, dan mengurangi tingkat suku bunga dan biaya transaksi.

Pemerintahan Korea Selatan memiliki sejumlah respons terhadap dampak Covid-19. Pemerintahan Korea Selatan menjamin likuiditas UMKM dengan memberikan utang bunga rendah yang digaransikan oleh Pemerintah Korea Selatan. Dalam perkembangan ekonomi Korea Selatan, pemerintah juga memberikan dukungan pada ekonomi digital. Pemerintah juga menyusun *inclusive companies program* yang bertujuan untuk mendorong kolaborasi antara korporasi, UMKM dan wiraswasta termasuk berkolaborasi dengan perusahaan global.

C. Regulasi Pengembangan UMKM di Jakarta

Pengembangan kegiatan UMKM di Jakarta dapat berjalan dengan baik dengan dukungan dasar kebijakan yang mampu memberikan pedoman pelaksanaan yang mengatur seluruh elemen dan fungsi terkait agar berjalan secara harmonis. Kebijakan strategis secara menyeluruh telah disusun oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dari tingkatan tertinggi hingga pada tingkat yang mengatur secara teknis.

Peraturan Daerah (Perda) adalah tingkat kebijakan tertinggi di tingkat daerah yang menunjukkan komitmen dan keberpihakan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta terhadap pengembangan sektor UMKM agar mampu tumbuh dan berkembang lebih cepat dengan memanfaatkan

pola kemitraan dengan pusat perbelanjaan modern yang ada di wilayah Jakarta. Diaturnya penyelenggaraan perpasaran melalui Perda, bertujuan untuk mengintegrasikan kebijakan penataan dan pembinaan perpasaran yang mencakup kegiatan penyediaan pasokan dan distribusi barang serta kegiatan yang berhubungan dengan penyelenggaraan pasar rakyat, pusat perbelanjaan, dan toko swalayan. Kebijakan ini diharapkan akan melahirkan keseimbangan dalam memperluas kesempatan berusaha bagi sektor UMKM. Hadirnya Perda ini, memiliki momentum yang sangat tepat untuk membangkitkan perekonomian daerah, terutama dalam kondisi di mana semua kekuatan terkonsentrasi untuk dapat segera memulihkan perekonomian yang dihantam oleh pandemi Covid 19. Melalui Perda ini diharapkan, sektor UMKM akan cepat bangkit dan perekonomian di Jakarta segera pulih usai diterpa badai pandemi Covid-19.

Peraturan Gubernur (Pergub) adalah peraturan perundang-undangan yang bersifat pengaturan yang ditetapkan oleh Gubernur untuk menjalankan perintah peraturan perundang-undangan yang lebih tinggi atau dalam menyelenggarakan kewenangan pemerintah daerah. Dalam penyusunan Rancangan Pergub, Kepala SKPD/UKPD Pemrakarsa dapat membentuk Tim Penyusun yang berasal dari unsur SKPD dan/atau UKPD terkait. Dalam rangka menumbuh kembangkan wirausaha baru di Provinsi DKI Jakarta, Program PKT digulirkan oleh Gubernur DKI Jakarta Anies Baswedan dan Wakil Gubernur Sandiaga Salahudin Uno, yang dahulu dikenal sebagai Program OK OCE, sebagai salah satu program kampanye Pilkada DKI. Janji kampanye tersebut direalisasikan oleh Gubernur DKI Jakarta terpilih tahun 2018 melalui sebuah Pergub. Melalui Pergub dilakukan penyusunan target dan sasaran pencapaian PKT, untuk terciptanya wirausaha baru di Jakarta sesuai dengan RPJMD. Di sisi lain, sasaran utama untuk penyelenggaraan PKT ditujukan bagi wirausaha pemula, wirausaha yang ingin naik kelas dan para pencari kerja. Selain itu, sasaran PKT adalah keluarga miskin dan penyandang disabilitas.

Keputusan Gubernur adalah penetapan yang bersifat konkret, individual, dan final untuk menjalankan perintah peraturan perundang-undangan atau dalam menyelenggarakan kewenangan pemerintah daerah. **Instruksi Gubernur** adalah instruksi untuk menjalankan

perintah peraturan perundang-undangan atau dalam menyelenggarakan kewenangan pemerintah daerah. Dasar kebijakan ini menjadi landasan teknis yang mengatur penyelenggaraan kegiatan pengembangan UMKM di Provinsi DKI Jakarta.

Peraturan Daerah

Peraturan Daerah Provinsi DKI Jakarta Nomor 2 tahun 2018 tentang Perpasaran mulai diundangkan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sejak 31 Mei 2018. Sejumlah kewajiban diluncurkan untuk memberdayakan para pelaku UMKM melalui tiga pola kemitraan (Pasal 41 ayat 2), yakni **penyediaan lokasi usaha; penyediaan pasokan; dan/atau penyediaan fasilitas**. Dari tiga pola kemitraan tersebut, penyediaan lokasi usaha merupakan pola kemitraan yang wajib dilaksanakan Pengelola Pusat Belanja. Pengelola diwajibkan untuk menyediakan ruang usaha sebesar 20% secara gratis untuk pelaku UMKM.

Perda ini mengatur beberapa hal strategis yang mencakup:

- a. Mengarahkan penyelenggaraan perpasaran yang sesuai dengan tata ruang wilayah dan memperhatikan kaidah-kaidah pelestarian lingkungan hidup.
- b. Mengembangkan daya saing usaha pemasaran dan peran serta wirausaha dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah.
- c. Menciptakan kepastian hukum bagi pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usaha perpasaran.
- d. Memberdayakan pengusaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dalam usaha perpasaran agar dapat berkembang, maju, mandiri, memiliki daya saing, dan meningkat kesejahteraannya.
- e. Menumbuhkembangkan kerja sama, kemitraan yang positif dan saling menguntungkan dalam penciptaan iklim persaingan usaha yang sehat antara pelaku usaha.



Peraturan Gubernur

Peraturan Gubernur Nomor 102 Tahun 2018 yang mengatur tentang Pengembangan Kewirausahaan Terpadu, kemudian di tahun 2019 setelah mengalami pengembangan dengan berbagai variasi kegiatan, sehingga dapat menjangkau semua lapisan dan kemudian diterpadukan sehingga berganti nama menjadi PKT. Program ini terus melakukan perubahan dan disempurnakan kembali, pada tahun 2020 dengan menggunakan *branding* Jakpreneur.

Lahirnya Peraturan Gubernur Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 2 Tahun 2020 tentang Penyelenggaraan Pengembangan Kewirausahaan Terpadu, semakin memperkuat program-program PKT yang sudah dilaksanakan selama ini di DKI Jakarta. Beberapa poin utama dalam PKT adalah:

- a. Kegiatan yang dilakukan dalam mengembangkan potensi keterampilan dan kemandirian berusaha dengan cara kolaboratif antara Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, dunia pendidikan, dunia usaha, masyarakat, dan pihak lainnya.
- b. Bertujuan untuk menumbuhkembangkan potensi kewirausahaan dengan mendorong dan memfasilitasi penciptaan wirausaha di Jakarta.
- c. Bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan pendayagunaan sumber daya manusia sebagai wirausaha melalui pemanfaatan teknologi dan sumber daya lokal agar memiliki keunggulan kompetitif bagi penguatan ekonomi Jakarta.
- d. Mengurangi pengangguran dan kemiskinan melalui peningkatan kesempatan berwirausaha.
- e. Meningkatkan jumlah wirausaha yang mandiri, berkualitas, tangguh, dan handal melalui pengembangan skala usaha produktif baik yang dikelola perorangan maupun kelompok dalam bentuk koperasi, UMKM, dan Industri Kecil Menengah (IKM).
- f. Meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM, serta IKM dalam menopang pertumbuhan dan pemerataan ekonomi dan mengarahkan kebijakan dan dukungan para pemangku kepentingan untuk mewujudkan kewirausahaan terpadu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Jakarta.

Keputusan Gubernur

Keputusan Gubernur Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 1263 Tahun 2020 tentang perubahan kedua atas Keputusan Gubernur nomor 1042 Tahun 2018 tentang daftar kegiatan strategis daerah, dalam rangka untuk memperkuat keberadaan Program Pembinaan dan PKT diimplementasikan dalam kegiatan strategis.

Implementasi Keputusan Gubernur DKI Jakarta tersebut, tercermin dalam beberapa langkah dan kegiatan:

- a. Melakukan revitalisasi dan pembangunan pasar rakyat dan pasar terpadu di wilayah DKI Jakarta.
- b. Mengembangkan kegiatan perekonomian masyarakat Kepulauan Seribu, yang diwujudkan oleh Pemerintah Provinsi DKI juga melalui pembangunan Pasar Terpadu di Kepulauan Seribu.
- c. Mendukung perbaikan Pasar Tanah Abang, dengan melakukan revitalisasi pengelolaan kawasan terpadu Tanah Abang.
- d. Melakukan pengembangan kawasan atau destinasi wisata Jakarta.

Instruksi Gubernur

Instruksi Gubernur Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 152 Tahun 2017 tentang Pembentukan dan Pengembangan Kewirausahaan, dalam rangka untuk memberikan instruksi kepada para perangkat daerah dalam pengembangan kewirausahaan di Jakarta. Dengan instruksi ini, masing-masing pihak dapat bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan, sehingga PKT bisa berjalan lebih optimal. Hal ini mencakup instruksi untuk:

- a. Menjalankan tugas pada masing-masing Organisasi Perangkat Daerah (OPD) dalam pengembangan kewirausahaan.
- b. Melaksanakan sesuai lingkup tugas pokok dan fungsinya untuk menyukseskan Pembentukan dan Pengembangan Kewirausahaan Provinsi DKI Jakarta dengan masing-masing penugasan sudah diinstruksikan oleh Gubernur DKI Jakarta kepada masing-masing OPD.





Gambar 2.1 Tahapan Peraturan Terkait dengan PKT

BAB 3

Mengenal Jakpreneur

“Terus-menerus berpikir tentang bagaimana Anda bisa melakukan hal-hal yang lebih baik dan mempertanyakan diri sendiri.”

Elon Musk

Setiap mengawali sebuah kepemimpinan, kepala daerah di satu wilayah pemerintahan memiliki sejumlah program yang bertujuan untuk memberikan pemenuhan kebutuhan masyarakat sebagai salah satu tujuan yang dituangkan dalam visi misi kepemimpinan. **Anies Baswedan selaku Kepala Daerah Pemerintah Provinsi DKI Jakarta memiliki sebuah ide yang tertuang dalam program untuk mewujudkan visi misi kepemimpinan yang memiliki rentang waktu dari 2017-2022.** Visi dan misi kepemimpinan adalah Jakarta kota maju, lestari dan berbudaya yang warganya terlibat dalam mewujudkan keberadaban, keadilan dan kesejahteraan bagi semua, sedangkan misinya adalah menjadikan Jakarta, kota yang memajukan kesejahteraan umum melalui terciptanya lapangan kerja, stabilitas dan keterjangkauan kebutuhan pokok, meningkatnya keadilan sosial, percepatan pembangunan infrastruktur, kemudahan investasi dan berbisnis, serta perbaikan pengelolaan tata ruang.

A. Perjalanan Awal Jakpreneur

Saraswati selaku Koordinator Urusan Pariwisata, Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan, Biro Perekonomian dan Keuangan Setda Provinsi DKI Jakarta menjelaskan perjalanan awal Jakpreneur. “Dalam menjalankan turunan dari visi dan misi, di awal kepemimpinan Anies Baswedan, program yang diunggulkan mulanya adalah penciptaan 200.000 wirausaha melalui Program *One Kecamatan One Center for Entrepreneurship* (OK OCE) yang diumumkan pada 14 Desember 2017. Untuk menguatkan program ini, Pemerintah Daerah mengesahkan program ini melalui Peraturan Gubernur Nomor 102 mengenai PKT pada tahun 2018. Untuk menguatkan program ini, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta menetapkan 44 posisi Pembinaan Kewirausahaan di masing-masing kantor Kecamatan.”

Program pembinaan yang diusung dalam OK OCE dirangkum dalam 7 PAS atau 7 langkah Pasti Akan Sukses. Dalam 7 PAS para wirausaha mendapatkan pembinaan dengan mengikuti urutan tahapan demi tahapan yang terdiri atas:

1. Tahapan pendaftaran.
2. Tahapan pelatihan.
3. Tahapan pendampingan usaha.
4. Tahapan perizinan.
5. Tahapan pemasaran.
6. Tahapan pelaporan keuangan.
7. Tahapan fasilitasi permodalan.

Program ini menjadi kegiatan strategis daerah pembinaan dan PKT melalui Keputusan Gubernur No. 1107/Tahun 2019 dan menjadi dasar hukum pelaksanaan PKT.

Saraswati menambahkan, “Untuk menguatkan pencapaian visi misi, Pemerintah Provinsi DKI menyusun dan mengembangkan program baru dengan landasan legal yaitu Peraturan Gubernur No. 2 Tahun 2020 yang bertujuan untuk melakukan penyempurnaan standarisasi dalam menyelesaikan program kerja yang tertuang dalam Program OK OCE pada tahun 2018 dan PKT pada tahun 2019. Pergantian nama ke Jakpreneur memiliki makna yang kuat sebagai salah satu bentuk *city branding* Jakarta.”

Awal mulanya program ini dimulai dari serangkaian kegiatan pembinaan yang dimulai dari diberikan kesempatan untuk pendaftaran bagi para wirausaha, pelatihan, pendampingan usaha, perizinan, pemasaran, pelaporan keuangan dan permodalan yang kesemuanya memiliki indikator jumlah wirausaha baru.

Lanjut Saraswati, “*City branding* merupakan instrumen yang penting untuk menguatkan persepsi Jakarta sebagai ibu kota yang memberikan harapan bagi semua warga negara, terutama masyarakat yang tinggal di Jakarta. Jakarta dijadikan sebagai barometer kota yang menawarkan peluang kerja dan kesempatan untuk hidup lebih baik yang bisa dilihat dari ukuran ekonomi dan sosial. Salah satu program untuk menguatkan citra tersebut adalah program pengembangan kewirausahaan melalui Jakpreneur yang mendukung pertumbuhan ekonomi Jakarta. Pertumbuhan ekonomi ini didukung oleh keberadaan para wirausaha yang ada dan dari kalangan usaha mikro dan kecil. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga diharapkan oleh pemerintah pusat sebagai pusat pertumbuhan ekonomi Indonesia yang bisa menjadi acuan dari semua pemerintah daerah.”

Untuk memenuhi harapan para wirausaha, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta mengembangkan Jakpreneur untuk **menumbuhkan wirausaha baru** dan **mengembangkan wirausaha yang ada untuk meningkatkan kinerja** secara lebih baik dan mampu **naik kelas** dengan mengikuti serangkaian program yang diadakan melalui Jakpreneur.

Untuk memenuhi harapan para wirausaha, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta mengembangkan Jakpreneur untuk menumbuhkan wirausaha baru dan mengembangkan wirausaha yang ada untuk meningkatkan kinerja secara lebih baik dan mampu naik kelas dengan mengikuti serangkaian program yang diadakan melalui Jakpreneur.

B. Tujuan Jakpreneur

Atina selaku Analisis Kebijakan dari TGUPP menambahkan, “Program Jakpreneur sebagai bagian dari PKT yang memang khusus untuk para UMKM di Jakarta berangkat dari adanya potensi UMKM di Jakarta. Selain dari segi potensi, program ini juga menyorot pada upaya untuk melakukan mitigasi terhadap kendala-kendala yang dialami wirausaha agar nantinya bisa teratasi dengan baik. Meskipun saat ini sekitar 15% UMKM di Jakarta telah memulai *go digital*, permasalahan masih muncul dikarenakan digitalisasi yang ada belum sesuai dengan yang diharapkan. Selain hal tersebut khususnya pada pemasaran juga masih cukup bermasalah karena belum sesuai dengan harapan yang diinginkan. Mendasarkan pada dua masalah besar tersebut, perhatian Jakpreneur terhadap permasalahan yang dihadapi unit usaha kecil tersebut perlu diatasi dengan baik. Hal ini juga perlu dipahami bahwa permasalahan yang terjadi pada unit usaha akan berbeda, baik di level kecil, menengah maupun tinggi yang mana pada level menengah dan tinggi, ada kemungkinan mereka lebih bisa dengan mandiri mencari kebutuhan untuk pemenuhannya.”

Berkaitan dengan isu kearifan lokal, Atina menambahkan, “Keberadaan wirausaha ini tidak terlepas dari permasalahan Jakarta yang belum selesai yaitu keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) yang juga merupakan pelaku UMKM. Keberadaan PKL ini mendorong Pemerintah Provinsi DKI Jakarta berupaya untuk melakukan pemberdayaan dan pengembangan yang diarahkan pada bentuk revitalisasi maupun penataan satu wilayah contohnya stasiun yang biasanya diikuti dengan penataan para PKL. Keberadaan PKL ini menjadi permasalahan sendiri dikarenakan pada satu sisi dianggap memberikan dampak negatif pada lingkungannya dengan menimbulkan kemacetan, kekumuhan hingga ketidaknyamanan. Meskipun begitu, ternyata keberadaan PKL yang ada



saat ini juga memberikan dampak ekonomi bagi para pelaku UMKM sendiri dikarenakan produknya yang memang banyak diminati oleh para pembeli. Dengan demikian, di satu sisi keberadaan PKL dianggap menimbulkan permasalahan, namun di sisi yang lain keberadaan PKL juga dibutuhkan karena produk yang dijual memang dibutuhkan oleh para pembeli. Dengan permasalahan ini, penataan yang dilakukan berorientasi pada upaya untuk bisa memberikan ruang bagi para PKL agar nantinya tetap bisa memasarkan produknya tanpa mengganggu kenyamanan pihak yang lain.”

Selain isu-isu tersebut, Atina juga menambahkan, “Fokus yang diperhatikan yaitu terkait dengan kolaborasi dalam upaya pengembangan UMKM binaan. Keberadaan Jakpreneur sebagai platform *one stop service* diharapkan tidak hanya disediakan oleh Pemerintah Provinsi DKI namun juga bisa melibatkan berbagai pihak yang ingin memberdayakan UMKM. Misi keberadaan Jakpreneur bisa menjadi platform yang melibatkan berbagai pihak, baik individu, perusahaan, institusi, maupun komunitas yang ingin mengembangkan dan melakukan pembinaan terhadap UMKM dapat saling bertemu, bersinergi dan bersama-sama berkontribusi secara optimal.”

C. Identitas Jakpreneur

Sebagai bagian dari *city branding* dari Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, Jakpreneur memiliki sebuah makna. **Jak** memiliki makna sebagai gambaran identitas Jakarta, sedangkan **Preneur** merupakan fokus dari kata *entrepreneurship* atau kewirausahaan yang merupakan fokus dari program ini. Jakpreneur memiliki logo bunga yang memiliki sejumlah makna. Logo bunga yang dipilih menunjukkan adanya sebuah perkembangan. Bagian sentral bunga menunjukkan adanya tombol untuk memulai yang bisa dipersepsikan sebagai titik awal untuk memulai sesuatu yang baik. Tombol untuk memulai atau tombol *start* membentuk bunga yang nantinya mekar ke segala penjuru arah. Perkembangan ini menunjukkan adanya kemampuan Jakpreneur nantinya akan membesarkan wirausaha yang sudah ada untuk berkembang lebih maju. Warna dalam logo Jakpreneur juga memiliki banyak makna. Warna putih, oranye dan hitam menunjukkan adanya makna semangat, motivasi, rasa optimis, dan adanya kesejahteraan.



Gambar 3.1 Logo Jakpreneur

Saraswati menyampaikan, “*Branding* ini penting agar nantinya bisa diterima dan dikenali dengan baik oleh para mitra kolaborator maupun UMKM binaan. Selain hal tersebut, *branding* ini juga untuk bisa membedakan dengan program lainnya, seperti OKE OCE. Munculnya nama *brand* Jakpreneur sesuai dengan putusan rapat pimpinan dengan Gubernur yang orientasinya adalah untuk memunculkan wirausaha di Jakarta.”

Saraswati menegaskan, “Perlu dipahami juga nama Jakpreneur ini sendiri tidak akan ditemukan pada regulasi utama yang membawahi program PKT dikarenakan nama tersebut memang bentuk *branding* agar lebih mudah dikenal. Untuk semua kegiatan Jakpreneur sendiri mendasarkan pada Peraturan Gubernur Nomor 2 Tahun 2020 yang secara operasional diturunkan melalui Rencana Aksi yang diikat melalui Kegiatan Strategis Daerah Nomor 20 tentang Penyelenggaraan PKT.”

Kemunculan nama Jakpreneur sendiri merupakan bentuk *branding* dari PKT yang mendasarkan pada kolaborasi.

Saraswati juga menambahkan, “Untuk penguatan Kegiatan Strategis Daerah, secara regulasi terdapat Keputusan Gubernur di mana Jakpreneur masuk menjadi salah satunya yang merupakan kegiatan nomor 20 dari 60 kegiatan yang ada. Untuk Kegiatan Strategis Daerah sendiri sudah direncanakan sejak tahun 2019 dan keberadaan Kegiatan Strategis Daerah Pengembangan Kewirausahaan Terpadu ini sudah masuk dalam kategori *harvest* pada tahun 2021 atau disebut sudah bisa mendapatkan hasilnya dan perlu adanya manajemen yang baik untuk menjaga. Jika dibandingkan dengan beberapa kegiatan

lainnya, maka masih dalam kategori *driven* atau dengan kata lain masih diperlukan adanya dorongan. Kegiatan Strategis Daerah Pengembangan Kewirausahaan Terpadu dianggap lebih baik dan sudah sesuai dengan capaian yang direncanakan dari awal pembentukannya.”

D. Profil Jakpreneur

Peserta yang tergabung di Jakpreneur sampai akhir 2022 sebanyak 339.499. Program Jakpreneur memiliki jenis bidang usaha untuk diberikan fasilitasi yaitu kuliner, kriya, fesyen, olahan peternakan, jasa reparasi. Lokasi wilayah Jakpreneur ada di enam wilayah yaitu Jakarta Pusat, Jakarta Utara, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jakarta Timur, dan Kepulauan Seribu. Keberadaan pendamping yang berjumlah 600 orang tersebar pada dinas yang menjadi pengampu Jakpreneur.



Gambar 3.2 Jumlah Peserta pada Tahapan Pendampingan

Program Jakpreneur

Jakpreneur merupakan *one stop service* yang orientasinya adalah pemberdayaan dan pengembangan UMKM dengan didukung oleh platform yang bersifat *one stop service*. Visi *one stop service* ini mengarahkan pada upaya memberikan dan menyediakan kebutuhan bagi wirausaha, mulai dari pendaftaran hingga fasilitasi dasar dalam pengembangannya. Kemudahan dan ketersediaan akan kebutuhan dari pendirian UMKM dalam bentuk izin hingga pengembangannya melalui pelatihan dan pendampingan menjadi poin penting yang menggambarkan perbedaan program Jakpreneur dengan

program-program sejenis yang dikembangkan oleh komunitas maupun perusahaan yang tujuannya sama, yaitu memberdayakan UMKM.

Dari sisi pemerintah sendiri terkait perizinan menjadi hal yang paling menarik dikarenakan bisa dengan mudah untuk difasilitasi. Selain hal tersebut, jika menilik dari permasalahan utama UMKM di antaranya adalah pemasaran, sehingga Jakpreneur dapat memberikan dukungan dalam bentuk pendampingan dengan memberikan akses dalam pemasaran, pelaporan keuangan hingga akses terhadap permodalan. Dalam hal ini bukan dalam bentuk bantuan sosial, namun kemudahan dalam akses permodalan yang berkolaborasi dengan BUMD, yaitu Bank DKI maupun lembaga nonkeuangan lainnya untuk memberikan kredit mikro.

Jakpreneur dikembangkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dengan tujuan untuk menciptakan sebuah platform bagi para wirausaha untuk menciptakan ide, mengembangkan kreativitas, memberikan dukungan fasilitas, menguatkan kolaborasi, menciptakan ekosistem kewirausahaan. Ekosistem ini menjadi wadah pengembangan UMKM yang saat ini berjumlah 330.027 peserta untuk lebih profesional dan *profitable* melalui dukungan ekosistem kewirausahaan, misalnya pendampingan pengembangan *start-up*, institusi pendidikan, maupun institusi pembiayaan. Kolaborasi yang terbangun untuk mendukung Jakpreneur memiliki mekanisme kerja sama jangka panjang untuk menguatkan keterampilan dan kemandirian berusaha UMKM yang sudah ada melalui kerjasama dengan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, dunia pendidikan, dunia usaha, masyarakat, dan mitra lainnya. Jakpreneur memberikan sejumlah pendampingan yang meningkatkan kinerja para wirausaha untuk lebih profesional dengan menggunakan metodologi 7 PAS atau Tujuh Langkah Pasti Sukses.



Gambar 3.3 Kios Jakpreneur di Sisi Jalan Sudirman Thamrin

E. Perekrutan

Untuk perekrutan anggota Jakpreneur, pendamping di setiap kecamatan melakukan sosialisasi pada masyarakat untuk bergabung dengan Jakpreneur. Sarana berkumpulnya masyarakat yaitu pada forum Rukun Warga-Rukun Tetangga, Posyandu, PKK, arisan, dan media *online* yang disediakan pada *website* Jakpreneur, menjadi media penting dalam kegiatan sosialisasi. Para wirausaha dapat melakukan pendaftaran pada <https://jakpreneur.jakarta.go.id> dan menunjukkan dokumen asli ke kecamatan. Keberadaan Jakpreneur ini juga didukung dengan adanya situs, serta media sosial. Keberadaan situs ini selain sebagai upaya untuk bisa mengenalkan dan menguatkan informasi mengenai Jakpreneur, adanya situs dapat menjadi sarana untuk melakukan pengawasan terhadap UMKM binaan di bawah Jakpreneur. Dalam hal ini, nantinya akan tersedia dokumentasi yang baik yang menginformasikan sudah

sejauh mana UMKM binaan mendapatkan pendampingan maupun fasilitas yang ada. Keberadaan dari situs juga sebagai upaya untuk mendokumentasikan cerita-cerita menarik maupun inspiratif dari para anggota Jakpreneur, agar nantinya individu, para UMKM maupun calon mitra kolaborator, baik di level lokal maupun nasional, memiliki keinginan untuk juga bergabung dengan Jakpreneur. Selain berdampak pada pihak luar, keberadaan situs ini juga diharapkan dapat mendorong dan menginspirasi para UMKM binaan lainnya untuk menjadi lebih inovatif untuk mengembangkan UMKM.

Untuk menjadi anggota Jakpreneur, selain mendaftar langsung di kantor-kantor kecamatan, para pelaku UMKM juga dapat mendaftar melalui situs jakpreneur.jakarta.go.id, dan dapat juga mendaftar melalui aplikasi JAKI (Jakarta Kini). Berdasarkan Peraturan Gubernur Nomor 2 Tahun 2020 Pasal 7, untuk dapat mengikuti program Jakpreneur, pelaku UMKM harus merupakan Warga Jakarta yang dibuktikan dengan KTP DKI Jakarta, baik individu maupun kelompok. Namun bagi wirausaha pemula dan wirausaha naik kelas yang tidak memiliki KTP DKI Jakarta, dapat mendaftar sebagai peserta Jakpreneur apabila berdomisili dan beraktivitas di Jakarta paling sedikit 2 tahun dibuktikan dengan surat keterangan dari lurah; dan mendapat fasilitas kegiatan yang berkolaborasi dengan lembaga atau pihak lainnya.

F. Pelatihan

Meskipun wirausaha telah membuka usaha, pelatihan tetap diberikan dengan memiliki klasifikasi pelatihan dasar dan tingkat lanjutan. Kedua pelatihan ini meliputi pelatihan teknis yang meliputi pelatihan mengenai produksi dan pengembangan produk. Untuk pelatihan nonteknis, pelatihan ditujukan untuk mampu menguatkan jiwa kewirausahaan, kreativitas, pengelolaan usaha, dan kegiatan pemasaran termasuk promosi produk di skala yang lebih luas. Pelatihan ini intinya meliputi pelatihan dasar, *hard skill* dan tingkat lanjut yang disampaikan oleh para narasumber dengan keahlian yang dimiliki, termasuk para tenaga profesional.

Pelatihan dasar dimulai dari pemberian materi motivasi dan kewirausahaan, ide dan konsep usaha, pelatihan Sistem Layanan Informasi Konsumen (SLIK), Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK),

BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan, perencanaan, pengelolaan, dan pelaporan dasar keuangan melalui aplikasi. Pelatihan *hard skill* meliputi pelatihan yang mendaftar sebagai pencari kerja, sedangkan pelatihan tingkat lanjut ditujukan bagi wirausaha naik kelas yang ingin mengembangkan usaha dengan mempelajari materi orientasi pengembangan kewirausahaan dan peningkatan kemampuan spesialisasi usaha dan manajemen usaha.

G. Pendampingan

Pelaku usaha mendapatkan pendampingan terkait dengan pemasaran, permodalan, laporan keuangan, memberikan ide-ide kreatif, dan menjadikan para wirausaha menjadi lebih profesional dalam mengelola usaha agar dapat menjalankan usaha yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Tiap kecamatan disediakan 8 orang tenaga honorer yang bertugas sebagai pendamping kewirausahaan. Tujuan pendampingan adalah mengoptimalkan kinerja wirausaha agar menjadi lebih profesional dalam mengelola usaha dan mampu menjalankan usaha yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Terkait dengan fasilitas pendampingan, Jakpreneur memiliki sekitar 500-600 pendamping untuk mendampingi UMKM binaan yang telah tersebar di 44 kecamatan. Meskipun jumlah pendamping ini secara rasio lebih kecil dari jumlah UMKM binaan, keberadaan pendamping ini setidaknya bisa memberikan bantuan, serta fasilitator untuk melakukan *monitoring* dan evaluasi terkait dengan keluhan, hambatan, kebutuhan maupun perkembangan yang sudah didapatkan oleh UMKM binaan. Keberadaan pendamping ini menjadi media bagi pengelola Jakpreneur dalam upaya memenuhi kebutuhan, memberikan solusi atas hambatan, serta melakukan pemantauan terkait perkembangan UMKM binaan. Proses evaluasi yang dilakukan oleh para pendamping untuk melihat sejauh mana proses serta perkembangan para pelaku UMKM binaan mendasarkan pada hasil pelaksanaan *monitoring*.

Dalam pelaksanaannya, para pendamping melakukan proses *monitoring* dalam dua bentuk, yaitu *monitoring* rutin berkala minimal dilakukan setiap sebulan sekali dan *monitoring* yang dilakukan secara tiba-tiba ketika melakukan kunjungan tidak terjadwal pada para pelaku

usaha. Dari hasil *monitoring* yang didapatkan oleh para pendamping nantinya akan dilakukan bentuk evaluasi bersama antara pendamping dengan para pelaku usaha secara langsung dan juga antarpending. Proses evaluasi bisa dilakukan secara langsung bersifat pribadi antara pendamping dengan pelaku UMKM atau dibuat sebuah acara kebersamaan antara semua pelaku UMKM binaan di bawah bimbingan satu pendamping tertentu. Proses evaluasi yang dilakukan berorientasi pada upaya menaikkan kelas usaha para pelaku UMKM binaan dengan melihat sejauh mana perkembangan yang sudah dicapai, hambatan dan tantangan yang akan dihadapi nantinya, hingga proses sosialisasi kegiatan yang bisa diikuti untuk membantu para pelaku UMKM dalam meningkatkan kapasitasnya.

H. Perizinan

Jakpreneur memberikan kemudahan untuk perizinan dengan memfasilitasi dokumen perizinan dan nonperizinan. Perizinan ini dikoordinasi melalui dengan DPMPTSP Provinsi DKI Jakarta. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta bersama Jakpreneur melakukan suatu program yang bertujuan untuk melayani para wirausaha di tingkat kecamatan. Dari pihak Pemerintah Provinsi DKI Jakarta yang terlibat adalah Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Usaha Kecil, Pelayanan Terpadu Satu Pintu, dan Jakpreneur DKI Jakarta yang melakukan perbaruan data izin usaha mikro kecil untuk diganti dengan Nomor Induk Berusaha (NIB). “NIB ini nantinya akan diintegrasikan dengan Kementerian Investasi dan akan dimasukkan ke dalam Sistem Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik pada oss.go.id milik Kementerian Investasi,” seperti yang dituturkan oleh Elisabeth Ratu Rante Allo-Kepala Dinas PPKUKM Pemprov DKI Jakarta pada satu wawancara di Balai Kota.

Jakpreneur *One Stop Service* (JOSS) merupakan fasilitas dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (PPKUKM) Provinsi DKI Jakarta berupa pusat informasi dan konsultasi yang diberikan bagi para pelaku UMKM untuk mendapatkan kemudahan dalam mengurus perizinan usaha dan fasilitas lainnya. Gerai JOSS, misalnya yang berada di Metro Mal



Cipulir, ITC Cempaka Mas, dan Pusat Grosir Cililitan memberikan kemudahan untuk pengurusan berbagai izin yaitu NIB, Sertifikasi Halal, HKI, hingga desain kemasan gratis.

Jakpreneur juga memberikan dukungan fasilitas terkait dengan pengajuan Sertifikasi Halal MUI, HKI untuk logo dan merek, sekaligus bantuan untuk pembuatan kemasan bagi wirausaha yang belum memiliki.

Terkait perizinan usaha, seluruh anggota Jakpreneur tidak perlu lagi mengurus izin secara mandiri. Bekerjasama dengan DPMPSTP, telah dibentuk *Call Center* yang akan memberikan pendampingan pengurusan izin dengan menjemput bola melalui petugas Antar Jemput Izin Bermotor (AJIB). Pelaku UMKM cukup menelepon *call center*, dan petugas AJIB akan datang ke lokasi usaha untuk mengumpulkan berkas pengurusan izin usaha, dan setelah izin selesai akan diantarkan kembali ke lokasi usaha.

I. Pemasaran

Pemasaran juga diberikan dukungan untuk melakukan aktivitas promosi produk di tingkat kecamatan, dan balai kota bahkan mengikuti pameran nasional, bahkan pameran internasional. Program ini diselenggarakan oleh perangkat daerah penyelenggara Jakpreneur paling tidak satu bulan sekali. Terkait dengan penyelenggaraan pameran oleh wirausaha baik di tingkat lokal, nasional maupun internasional, pihak Jakpreneur paling tidak dalam setahun, melaksanakan kegiatan tersebut sebanyak empat kali. Jakpreneur juga memberikan fasilitas melalui kemudahan untuk para wirausaha dalam melakukan promosi melalui *online* dan juga promosi yang dikoordinasi oleh Jakpreneur.

Pemerintah Provinsi DKI Jakarta juga meluncurkan program “Jumat Beli Lokal” yaitu pameran daring produk unggulan UMKM asal Jakarta yang diadakan setiap Jumat melalui platform belanja digital, misalnya Tokopedia dan media sosial. Kategori produk yang dipasarkan melalui program Jumat Beli Lokal meliputi produk makanan dan minuman,



fesyen, dan kerajinan, makanan berat, serta produk rumah tangga dan kesehatan. Beragam kategori produk Jakpreneur ini dipasarkan secara bergantian.



Gambar 3.4 Sosialisasi Jumat Beli Lokal

Promosi juga selalu dilakukan dengan memanfaatkan kegiatan yang dimiliki oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta untuk dapat menguatkan wirausaha. Contohnya seperti pada saat penyelenggaraan Formula E yang diadakan pada 4 Juni 2022 beberapa waktu lalu. Penyelenggaraan Formula E tersebut memberikan kesempatan untuk para anggota Jakpreneur mempromosikan produknya dan membangun jejaring. Kegiatan tersebut bisa menjadi media untuk para wirausaha untuk mengkomunikasikan produk kepada para masyarakat yang tidak hanya berasal dari kalangan Jakarta, tetapi di tingkat nasional bahkan di tingkat internasional.

Kegiatan pemasaran produk dari para pelaku UMKM di Jakarta juga didorong melalui pembelian oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta melalui *e-order* untuk pemenuhan kebutuhan bagi kegiatan di lingkungan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. *E-order* adalah pasar *online* bagi UMKM Provinsi DKI Jakarta. Melalui pasar *online* ini, UMKM mendapat akses untuk mempromosikan produk barang/jasanya.

Jakarta
JUMAT BELI/LOKAL

Mau Belanja Hitzzz?? Yaa di Jaksel aja

Host
Rinaldi, S.I.Kom., M.Si (Kepala Seksi Pemasaran DPP/PTSP Prov. DKI Jakarta)
Anggita Alena (Niece DKI Jakarta)

Bintang Tamu
Munjirin, S.Sos, M.Si (Wakil Kota Administrasi Jakarta Selatan)
Essie Feransie, SE (Ketua TP PKK Kota Administrasi Jakarta Selatan)

Jumat
03 Desember 2021
10:00 - 11:00 WIB

Live on: tokopedia **PLAY** Dinas PPKUM & Layanan Jakarta
jakpreneur

Apa itu Jumat Beli Lokal?
Pameran online produk UMKM tematik setiap hari Jumat untuk mendukung misi UMKM Go Digital, menawarkan beragam produk UMKM Jakpreneur mulai dari makanan, pakaian, hingga kriya.

Pemesanan Produk: 02 Desember - 05 Desember 2021

Cek katalognya di: bit.ly/JBlJaksel

Pesan Melalui: tokopedia.com/jakpreneurofficial
WA admin: 08139867121

Senyum UMKM, Bahagia Kita Semua

tokopedia | #jaksel | #jakpreneur | jakarta.go.id | Jakarta

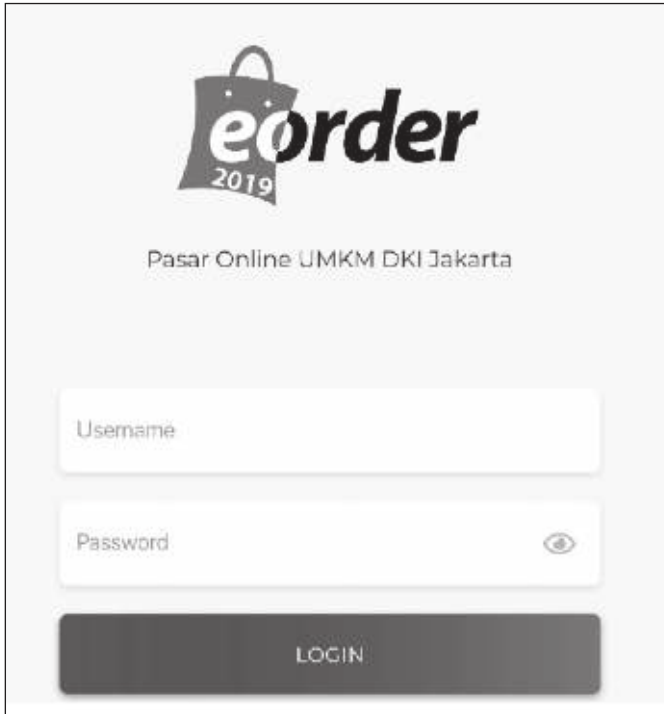
Gambar 3.5 Contoh Informasi Program Jumat Beli Lokal

Selain itu, *e-order* juga menciptakan peluang usaha yang lebih besar karena SKPD/UKPD di lingkungan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dapat memesan barang/jasa langsung ke UMKM. Untuk dapat terdaftar di website *e-order*, pelaku dapat meminta kepada pendamping dan pembina untuk didaftarkan ke sistem *e-order*, kemudian mengikuti pelatihan, dan mendapatkan Perizinan IUMK. Setelah didaftarkan, pelaku UMKM dapat melengkapi persyaratan yang diwajibkan di sistem *e-order* berupa pindai dokumen KTP, NPWP, IUMK, dan Buku

Rekening Aktif. Setelah dilakukan verifikasi oleh pendamping, pembina dan administrator *e-order*, pelaku UMKM akan terdaftar, dan dapat mengunggah produk-produknya ke dalam katalog *e-order*. Produk yang dapat ditawarkan melalui *e-order* yaitu produk makanan minuman, jasa katering, *souvenir*, kesehatan, kesenian, dan lain sebagainya.



Gambar 3.6 Kegiatan Kurasi untuk Sistem *e-order*



Gambar 3.7 Aplikasi *e-order*

Program Gerakan Bersama Tanggap (GEBETAN) UMKM bertujuan untuk membantu para UMKM binaan Dinas PPKUKM yang tergabung dalam Jakpreneur. Gerakan ini mengajak aparatur sipil negara (ASN) di lingkungan Dinas PPKUKM untuk membeli produk-produk Jakpreneur sebulan sekali. GEBETAN menjadi inovasi baru Dinas PPKUKM dalam membantu Jakpreneur. Program ini bekerjasama dengan Koperasi Pegawai Dinas PPKUKM “Kumindag” sejak pandemi Covid-19 melanda Jakarta sampai dengan sekarang. Gebetan UMKM dibagi dalam empat klaster yaitu:

1. Paket Staff, senilai Rp100.000.
2. Paket Kastapel, senilai Rp120.000.
3. Paket Eselon 4, senilai Rp150.000.
4. Paket Eselon 3, senilai Rp200.000.



Gambar 3.8 Informasi tentang *e-order*

Setiap bulan, isi paket GEBETAN ini akan berganti karena berasal dari berbagai pelaku UMKM yang berbeda, pelaku UMKM binaan atau Jakpreneurs hanya diberi satu kali kesempatan untuk ikut serta dalam GEBETAN UMKM. Mereka juga harus melewati proses kurasi sebelum produknya didistribusikan kepada ASN.



Gambar 3.9 Proses Kurasi Program GEBETAN UMKM

Untuk mendorong penjualan yang lebih baik dari produk-produk UMKM, anggota Jakpreneur bekerjasama dengan berbagai kolaborator, melalui penyediaan fasilitas beberapa *vending machine* yang terletak di beberapa lokasi strategis di Jakarta. Produk unggulan dapat dipasarkan

dengan lebih mudah, ongkos yang lebih murah, dan proses penjualan yang tidak rumit. Selain itu, pemanfaatan teknologi membuat sistem penjualan menjadi lebih menarik, dan konsumen dapat merasakan sensasi baru dalam berbelanja produk UMKM secara lebih praktis. Seperti yang disampaikan oleh Elisabeth Ratu Rante Allo-Kepala Dinas PKKUKM Pemprov DKI Jakarta,” Saat ini dikarenakan 80% UMKM binaan masih berasal dari bidang usaha makanan dan minuman, *vending machine* memberi prioritas utama untuk penjualan produk-produk dalam jenis ini. Di masa depan, sedang digagas, *vending machine* yang menjual produk lainnya misalnya produk kriya atau kerajinan lainnya, sehingga lebih menarik dan dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.”

Jakpreneur *Goes to Mall* yang diselenggarakan di beberapa mal *high-end* yaitu Grand Indonesia, Mal Kota Kasablanka, dan Mal Gandaria City, membawa produk-produk UMKM Jakpreneur mendapatkan tempat yang memiliki target konsumen tertentu. Jakpreneur juga telah menjajaki penawaran dari Himpunan Pengusaha Mal se-ASEAN. Jakpreneur diharapkan dapat mempersiapkan produk-produk unggulan untuk dipasarkan di mal-mal di Singapura, Kuala Lumpur, dan Vietnam.

Elisabeth Ratu Rante Allo juga menegaskan, “Untuk menjaga kualitas produk-produk yang dipasarkan melalui pameran di tingkat nasional maupun internasional, serta yang dipasarkan dalam berbagai kegiatan promosi lainnya, dilakukanlah proses kurasi. Dinas PPKUKM Pemprov DKI Jakarta bekerjasama dengan beberapa lembaga yaitu Asosiasi Eksportir dan Produsen *Handicraft* Indonesia (ASEPHI), Dekranas Pusat, dan Komunitas pengusaha-pengusaha UMKM yang menghasilkan kelompok (*grade*) dari para pelaku UMKM. Pengelompokan berdasarkan *grade* ini memungkinkan terjadinya proses evaluasi pengembangan pelaku UMKM. Para anggota Jakpreneur yang sudah ada di *Grade A* atau disebut *champion* akan mendapatkan banyak fasilitas pengembangan usaha misalnya fasilitasi pemasaran internasional. *Champion* juga memberikan pendampingan bagi anggota yang berada pada tingkat di bawahnya agar dapat naik kelas. Pengelompokan berdasarkan *grade* juga memberi kemudahan untuk mendesain strategi pendampingan yang lebih tepat sasaran.”

J. Permodalan

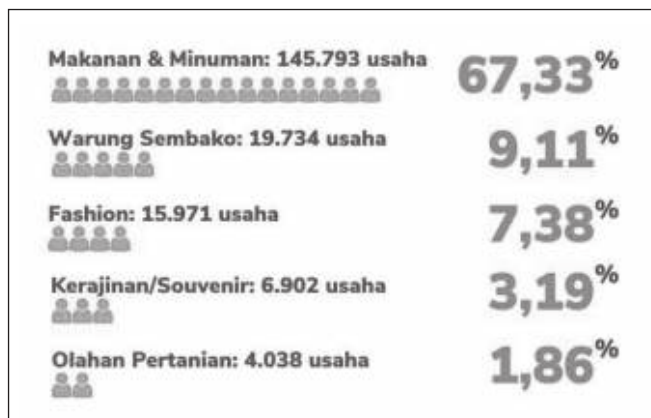
Para wirausaha yang tergabung dengan Jakpreneur juga diberikan fasilitas untuk mendapatkan kemudahan akses permodalan dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Jakpreneur juga memberikan fasilitas sarana dan prasarana termasuk optimalisasi penggunaan sarana yang dimiliki, dukungan bantuan kerja, sekaligus klinik kewirausahaan. Klinik kewirausahaan ini memberikan sarana dan prasarana terkait dengan optimalisasi sumber daya yang dimiliki untuk berkembang lebih baik.

Para wirausaha tentunya membutuhkan produk kredit perbankan untuk pembiayaan usaha yang meliputi kredit usaha, kredit konsumsi dan kredit multiguna. Terkait dengan pendanaan usaha wirausaha, akses kredit usaha juga disediakan dengan tujuan untuk mendukung kegiatan usaha melalui kesepakatan pinjam meminjam oleh penyedia dana serta melakukan perjanjian untuk melunasi pinjaman dalam waktu yang sudah disepakati, termasuk pembiayaan bunga. Permodalan juga didukung melalui fasilitas dari Bank DKI dan Pegadaian.

K. Pelaporan Keuangan

Aplikasi pelaporan keuangan diharapkan dapat membantu para wirausaha agar mengelola laporan keuangan secara profesional. Para wirausaha diharapkan dapat mengetahui kondisi keuangan dan mampu untuk merencanakan usaha lebih baik. Para wirausaha bisa memanfaatkan aplikasi laporan keuangan dari Bank Indonesia yang bernama SIAPIK dan dapat diunduh melalui Google Play Store.

Jakpreneur juga memberikan akses keuangan yang bisa diketahui melalui situs Jakpreneur. Fasilitas pemberian akses keuangan merupakan salah satu bentuk edukasi keuangan Jakpreneur pada wirausaha terkait dengan produk kredit perbankan.



Gambar 3.10 Jenis Usaha UMKM

Selain fasilitas yang didapatkan dalam tahapan 7 PAS, PKT memungkinkan para anggota Jakpreneur dapat mengakses fasilitas sarana dan prasarana yang bertujuan untuk optimalisasi pemanfaatan fasilitas sarana yang telah dimiliki misalnya melalui kolaborasi dengan lembaga/pihak lainnya untuk pembayaran dengan aplikasi kasir dan renovasi tampilan tempat usaha agar lebih menarik. Selain itu, melakukan pemberian bantuan sarana berupa alat kerja atau sarana lainnya misalnya etalase, gerobak, maupun sarana penjualan lainnya sekaligus mendukung Prasarana Klinik Kewirausahaan. Dalam pelaksanaannya, Jakpreneur melakukan modifikasi dari langkah 7 PAS dalam pembinaan kepada pelaku UMKM. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan, tidak semua UMKM berada pada tingkatan yang sama, sehingga membutuhkan tingkat pembinaan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan mereka. **Jika pada program OK OCE para pelaku UMKM yang telah menjadi anggota diwajibkan melalui tahapan demi tahapan, dalam Jakpreneur para anggota yang telah terdaftar pada tahap 1 dapat memilih tahapan yang sesuai dengan kegiatan pembinaan yang dibutuhkan tanpa perlu melalui setiap tahapannya.** Hal ini mendorong para anggota untuk mencapai tahapan perkembangan yang tinggi agar dapat mengakses fasilitas yang lebih baik dan membantu dalam pengembangan usaha.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAGIAN KEDUA

“Pemangku Kepentingan”

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAB 4

Yang Ngurusin Jakpreneur

“Melalui Jakpreneur, pemerintah aktif menjadikan potensi UMKM sebagai penghasil lapangan kerja utama dengan memfasilitasi hubungan ke perusahaan besar, pengekspor dan aliansi lokal, serta mendorong transformasi digitalisasi.”

Anies Rasyid Baswedan

Untuk menguatkan peran Jakpreneur, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta secara konsisten terus memiliki peran utama dalam mendukung pengembangan wirausaha termasuk dukungan dari berbagai instansi dalam pemerintahan sendiri. Dukungan instansi dinas ini, diharapkan dapat mempercepat Jakpreneur untuk membuat keputusan berperan aktif mendorong dan menstimulus pengembangan UMKM. **Pembinaan Jakpreneur sendiri tidak hanya menjadi program di bawah Dinas UMKM, namun juga ada pembinaan dari Dinas Sosial, Dinas Pemberdayaan Perempuan, Dinas Ketahanan Pangan, Dinas Tenaga Kerja hingga Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, serta beserta para-Sudin.** Pelaksanaan Jakpreneur didukung dan dikoordinasi oleh dinas sebagai berikut.

A. Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah

Tugas dinas ini adalah melaksanakan urusan pemerintah di bidang perindustrian, perdagangan, koperasi, dan usaha kecil serta menengah. Dinas ini juga memiliki program untuk Pembinaan dan Pemberdayaan UMKM melalui Jakpreneur. Salah satunya, adalah dinas ini juga menawarkan program Pasar *Online* Saudagar Jakarta Pusat (POS JP) yang bertujuan untuk menghadirkan produk unggulan anggota Jakpreneur dari Jakarta Pusat yang juga bisa diakses melalui www.posjp.com. Selain itu, program yang ditawarkan adalah Jakarta Timur Berani Ciptakan Wirausaha (Jamur Betawi) atau Program Jumat Beli Lokal, dan Bazar Online Jakpreneur Jakarta Utara (Borju) yang bisa diakses melalui www.tokopedia.com. Intinya, dinas ini bertujuan untuk mengupayakan adanya pendaftaran wirausaha industri baru Jakpreneur melalui pelatihan di bidang, misalnya makanan, minuman, fesyen, kerajinan tangan, pemberian fasilitas dan pendampingan, termasuk pembuatan desain kemasan dan logo, pendaftaran merek dan HKI, Sertifikasi Halal, rekomendasi penerbitan IUMK, informasi pemasaran, laporan keuangan, serta akses permodalan.

Dinas ini juga memiliki sejumlah Sudin. Misalnya, Sudin PPKUKM di Jakarta Barat. Sudin ini memberikan pelayanan dengan program 7 PAS yang ada pada aturan tersebut. 7 PAS tersebut merupakan bentuk pelayanan yang diberikan kepada anggota Jakpreneur sebagai bagian pembekalan kewirausahaan. Sebagian besar anggota Jakpreneur masih tergolong wirausaha pemula, sehingga harus diberikan pelayanan optimal sampai dengan pendampingan dalam menjalankan usahanya. Sudin PPKUKM memiliki Kepala Satuan Pelaksana dan delapan orang pendamping dalam memberikan pelayanan Jakpreneur kepada masyarakat. Kepala Sudin PPKUKM Jakarta Barat, Iqbal Idham Ramid menjelaskan “Setiap tiga bulan sekali, semua level pemerintah mulai dari walikota, camat, dan lurah melakukan sosialisasi Jakpreneur kepada masyarakat. Upaya ini sebagai bagian untuk memastikan masyarakat mengetahui adanya Jakpreneur. Sudin PPKUKM melakukan koordinasi Jakpreneur dilakukan pada delapan orang pendamping di tingkat kecamatan.”



Sudin PPKUKM di Jakarta Timur juga menunjukkan perannya dalam mendukung Jakpreneur. Parulian Tampubolon menjelaskan, “Pelatihan ada yang dilaksanakan dengan dana yang bersumber dari APBN, namun banyak yang dilaksanakan dengan sumber dari kolaborator. Mitra yang berkolaborasi juga mendapatkan manfaat imbal balik dari memberi pelatihan tersebut. Sebagai contoh, perguruan tinggi mendapatkan manfaat untuk melaksanakan pengabdian masyarakat dan mengenalkan perguruan tingginya kepada masyarakat, pihak swasta pun demikian, sekaligus mengenalkan produk dan jasanya kepada masyarakat. BPJS juga bisa mengajak masyarakat untuk mendaftarkan pegawai UMKM untuk menjadi peserta BPJS. Perbankan dapat menawarkan KUR dan mempromosikan QRIS, serta jasa perbankan lainnya. Sudin Jakarta Timur juga menyelenggarakan pelatihan dengan perbankan untuk menguatkan pengetahuan para wirausaha yang tergabung dalam Jakpreneur.”



Gambar 4.1 Pelatihan dari Perbankan untuk Para Wirausaha

Parulian Tampubolon menambahkan, “Sudin Jakarta Timur juga mempunyai sarana untuk komunitas dalam mengembangkan kreativitas, yang disebut dengan Tempat Kumpul Kreatif (TKK). TKK ini dapat digunakan untuk pelatihan kolaboratif baik untuk fesyen, *craft* maupun kuliner. Dalam TKK komunitas juga dapat mengadakan sendiri pelatihan yang mereka butuhkan. Fasilitas ini terbukti sangat bermanfaat, karena tingkat okupansinya cukup tinggi. Ada tiga lokasi TKK di Jakarta Timur

yakni, TKK PPIKM Pulo Gadung, TKK Centex Ciracas, dan TKK Pondok Rangan Cipayung.”



Gambar 4.2 Kegiatan Pelatihan di Sudin Jakarta Timur

Melinda Sagala sebagai Kepala Sudin PPKUKM Jakarta Pusat menambahkan “Anggota binaan Jakpreneur didukung oleh berbagai fasilitas, yaitu tempat dan tenaga ahli untuk pelatihan. Tenaga ahli sendiri berbeda dengan pendamping. Para pendamping tersebar di setiap kecamatan yang berjumlah sebanyak delapan orang pendamping untuk satu kecamatan.”

Melinda Sagala juga menambahkan, “Di Jakarta Pusat, terdapat delapan kecamatan, sehingga jumlah pendamping keseluruhan sebanyak 64 orang. Tenaga ahli mencakup satu wilayah kota. Tenaga ahli memiliki tanggung jawab menerima berbagai masukan dan menyampaikan usulan ke atas terkait pelatihan yang diperlukan, sehingga mereka dapat membuat kelas yang dibutuhkan oleh para binaan, dan semuanya gratis. Terkait, pendamping, mereka bertugas mendampingi para anggota binaan yang tersebar di masing-masing kecamatan untuk membantu kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh Sudin. Kegiatan pelatihan yang diselenggarakan oleh Sudin tentunya berdampak sangat positif selain menambah keilmuan para anggota binaan, semakin banyak kegiatan pelatihan, semakin banyak aktivitas yang dapat diikuti oleh masyarakat, masyarakat pun semakin disibukkan dengan kegiatan-kegiatan yang menambah ilmu dan keahlian, sehingga mereka mampu menciptakan

hal-hal yang berguna untuk mereka dan tidak punya waktu untuk demo turun ke jalan dan sebagainya. Khusus tenaga ahli kewajibannya menangani satu walikota, setiap temuan dapat menjadi masukan yang selanjutnya disampaikan kepada walikota.”

Sebelum peserta mengikuti bazaar, Sudin Jakarta Pusat melakukan kurasi terlebih dulu. Kurasi dilakukan oleh Sudin kepada binaan sekitar satu minggu sebelum bazar dilakukan. Para peserta bazar wajib memiliki QRIS Jakpreneur untuk pembayaran nontunai. Proses untuk mendapatkan QRIS ini sendiri adalah selama tiga hari, dan tentunya hanya perlu dilakukan satu kali. Dengan adanya QRIS ini, Sudin bisa membaca secara *real time* pergerakan binaan pada saat bazar, sehingga terlihat mana yang aktif dan tidak aktif. Dari QRIS, Sudin juga dapat memonitor dan mengevaluasi jika ada binaan yang tidak laku dagangannya. Dari pengalaman ini juga, Sudin dapat memetakan bazar *outdoor* hanya cocok untuk kuliner, dan tidak cocok untuk fesyen dan kerajinan. Bazar *indoor* bisa untuk ketiganya, sehingga dari sini, Sudin dapat dengan bijak memilih peserta bazar yang diadakan.

Melinda Sagala juga menekankan kepada para anggota Jakpreneur sebagai binaan, “Jika ingin berbisnis, janganlah hanya menciptakan satu produk, karena konsumen akan jenuh bila diberikan produk yang sama terus-menerus. Para binaan diharapkan minimal menciptakan dua produk, jika mau masuk ke dunia bisnis. Binaan disarankan untuk rajin berinovasi. Kegiatan pelatihan yang dibuat oleh Jakpreneur ini memang diharapkan bisa membuat binaan untuk terus berinovasi, sehingga jumlah konsumen baru pun bisa bertambah. Dari situlah yang akhirnya mampu membuat bisnis terus berlangsung dan dampaknya terhadap pendapatan binaan juga terus bertambah.”

Tugas pemerintah adalah untuk hadir menciptakan inovasi yang diperlukan oleh masyarakat. Ketika satu bisnis sudah dimulai, dan wirausaha sudah mempunyai keahlian dasar dalam menciptakan sesuatu, tetapi tidak punya modal besar untuk mengembangkan bisnisnya, di situlah tugas pemerintah untuk menciptakan pasar. Pemerintah mengajarkan ilmu baru sehingga keahlian mereka bertambah, sehingga kemungkinan keuntungan yang diperoleh pun akan bertambah.

B. Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan, dan Pertanian

Dinas ini juga mendukung pelaksanaan Jakpreneur yang memfokuskan pada pangan dan lingkungan, khususnya perumusan strategi dan melakukan kolaborasi dengan berbagai mitra untuk mendukung pembangunan yang berkelanjutan. Pengelolaan pangan dan lingkungan bisa menjadi bagian usaha para wirausaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Hal ini diupayakan agar Jakarta mampu mengurangi ketergantungan dari kiriman sayur atau bahan pangan dari luar Jakarta. Program *urban farming* ini ditujukan untuk menciptakan kemandirian pangan oleh warga Jakarta melalui pengembangan teknik hidroponik maupun pemanfaatan lahan konvensional. Dinas ini melakukan pendampingan kepada warga agar mereka mampu untuk menanam sayur atau buah agar bisa dimanfaatkan sendiri atau ditujukan untuk aspek ekonomis.

C. Dinas Tenaga Kerja, Transmigrasi, dan Energi

Dinas ini bertugas untuk melakukan pembinaan dan penempatan tenaga kerja termasuk untuk melindungi tenaga kerja di wilayah Jakarta. Terkait dengan Jakpreneur, dinas ini berusaha untuk mengoptimalkan sumber daya wirausaha, salah satunya pelaksanaan *job fair*. Dinas mengundang para wirausaha Jakpreneur pada *job fair* agar mampu memotivasi para pencari kerja agar nantinya terinspirasi untuk membuka usaha masing-masing, sesuai minat dan kemampuan. Tujuan memberikan dukungan pada anggota Jakpreneur adalah menjadikannya sebagai upaya untuk mengurangi angka pengangguran di ibu kota, sehingga para wirausaha nantinya dapat membuka lapangan kerja bagi yang lain. Program *job fair* dengan mengajak Jakpreneur juga bertujuan untuk memberikan solusi kepada masyarakat selama pandemi ini agar mendapatkan pekerjaan lebih baik dan mengurangi angka kemiskinan.

D. Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

Dinas ini memiliki empat misi yang menjadi acuan pengembangan ekonomi kreatif yaitu mengembangkan destinasi pariwisata yang unggul, berwawasan lingkungan, berbudaya, dan partisipatif, mengembangkan industri pariwisata yang maju, berdaya saing global dan bertanggungjawab terhadap lingkungan alam dan sosial budaya, mengembangkan pemasaran pariwisata secara sinergis, terpadu, intensif, inovatif dan interaktif, dan memajukan ekonomi kreatif sebagai salah satu sumber ekonomi baru Jakarta serta mengembangkan peran dan organisasi pemerintah daerah, swasta, masyarakat, regulasi, dan mekanisme operasional yang efektif, dan efisien.

Dinas Ekonomi Kreatif memiliki akses permodalan dan pemasaran, khususnya untuk memberikan kesempatan pada wirausaha Jakpreneur. Dalam situs dinas, juga diberikan akses untuk pendaftaran anggota Jakpreneur, sekaligus program pelatihan, pendampingan, memberikan fasilitas permodalan dan mendukung adanya pelaksanaan pameran. Selain itu, Dinas Ekonomi dan Kreatif juga memberikan fasilitas untuk pendaftaran HKI, Sertifikasi Halal, pendaftaran Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan IUMK. PIRT merupakan jaminan tertulis yang dibuat oleh pemimpin daerah atau walikota terkait dengan hasil produk industri rumah tangga agar dapat mengikuti pemenuhan syarat dan standar keamanan pangan tertentu, khususnya untuk produk dan distribusi produk pangan. Dengan adanya fasilitas ini, izin tersebut bisa menjadi jaminan bahwa produk pelaku wirausaha aman dan layak untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Sistem OSS ini dapat mendukung terciptanya proses pengajuan perizinan lebih cepat dan mudah, serta dokumen perizinan pun dapat diperoleh dengan lebih efisien.

E. Dinas Pemberdayaan, Perlindungan Anak, dan Pengendalian Penduduk

Dinas ini memberikan sejumlah pelayanan untuk menciptakan Keluarga Jakarta Keluarga Bahagia melalui sejumlah program, yaitu Bina Keluarga Lansia, Bina Keluarga Remaja, Pusat Pelayanan Terpadu Pemberdayaan

Perempuan dan Anak, Pelaksanaan Pendataan Integrasi Data Keluarga Terpadu, Pos Pengaduan Kekerasan Perempuan, dan Anak termasuk Program PKT.

Terkait dengan IUMK, izin ini diberikan oleh Lembaga OSS Kementerian Investasi yang diatur melalui Permenko UKM No 2/2019. Aturan ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum bagi wirausaha mikro dan kecil dalam menjalankan usahanya.

Salah satu bidang terkait kewirausahaan yang mendapatkan dukungan dinas ini adalah pembinaan kepada wirausaha Jakpreneur untuk mengikuti kurasi produk sebagai syarat agar memperoleh akses untuk melakukan pemasaran di Gerai Pasar Jaya. Aktivitas kurasi ini bertujuan untuk dapat kondisi perekonomian selama masa pandemi. Kurasi ini dilakukan untuk menilai kualitas produk dan kemasan, sehingga bisa menjamin keamanan produk agar bisa dikonsumsi oleh masyarakat dan dipasarkan di Pasar Jaya. Terkait dengan kurasi kemasan produk, hal ini penting karena mempertimbangkan aspek fungsi kemasan, desain, dan grafis agar menjadi daya tarik bagi konsumen untuk melakukan pembelian.

F. Dinas Sosial

Dinas Sosial berperan sebagai perantara dan pendukung atas bantuan Pemerintah Pusat dan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta terkait dengan pendataan, verifikasi, validasi dan penyaluran agar tepat sasaran. Dinas Sosial ini berusaha untuk mendukung tercapainya misi Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, khususnya dukungan pada pemberdayaan masyarakat prasejahtera. Hal ini terkait dengan pemberian pelatihan keterampilan yang diselenggarakan pada Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) melalui Jakpreneur.

Terkait dengan keberadaan untuk DPMPTSP merupakan tempat untuk pengajuan urusan berbagai perizinan ada di kecamatan dan tiap kelurahan. Di setiap dinas terdapat pendamping wirausaha yang

bertugas pada tiap kecamatan yang total berjumlah 44 dari enam wilayah kota yaitu Jakarta Utara, Jakarta Timur, Jakarta Pusat, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, dan Kepulauan Seribu.

Keempat instansi yaitu Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (**PPKUKM**), Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan, dan Pertanian (**KPKP**), Dinas Pemberdayaan Anak dan Pengendalian Penduduk (**PPAPP**), dan Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (**Nakertrans**) memiliki **layanan untuk pendaftaran dan konsultasi kegiatan Jakpreneur** yang ada pada setiap kecamatan di seluruh Jakarta.

G. Koordinasi Antar-Dinas

Keberadaan dinas yang sudah ditunjuk oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta pada dasarnya sudah diberikan target untuk bisa mendapatkan capaian wirausaha baru. Dengan adanya target tersebut, setiap dinas bisa melakukan tahapan 7 PAS tersebut meskipun sifatnya tidak harus berurutan/sekuen. Selain hal tersebut, antardinas tersebut juga melakukan kolaborasi agar bisa menjalankan tahapan 7 PAS tersebut dengan baik sesuai dengan kebutuhan wirausaha baru yang sudah terdaftar dalam program. Seperti misalnya pelatihannya dilaksanakan di Dinas PPAPP, kemudian untuk melakukan bazar wirausaha baru ini mengikutinya di Dinas KUKM. Meskipun nantinya untuk capaian kinerjanya tetap terhitung pada Dinas PPAPP yang mana situasi ini menjadi salah satu permasalahan yang bisa terjadi antar dinas. Meskipun begitu, sejak awal regulasi yang dimunculkan untuk Dinas PPKUKM sendiri sudah diarahkan untuk kegiatan bazar harus mengakomodasi 5 Organisasi Perangkat Daerah (OPD) yang lainnya di bawah Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Hal ini tidak terlepas dari sifat alaminya Dinas PPKUKM yang lebih besar irisannya dengan kewirausahaan dibandingkan dengan OPD yang lainnya. Seperti misalnya melihat pada Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan dan Pertanian lebih berorientasi



pada kondisi Jakarta yang tidak mengalami kekurangan pangan maupun pengelolaan pertanian di wilayah Jakarta meskipun lahan yang ada tidak terlalu banyak dan begitu juga kelautan yang mengarahkan pada pengelolaan sumber daya kelautan. Meskipun begitu, di dalam tugas pokok dan fungsi dinas ini juga terdapat orientasi kewirausahaan meskipun bersifat kecil atau minor. Oleh sebab itu, untuk bisa mencapai target dari Tupoksi Kewirausahaan tersebut, dibutuhkan adanya dukungan dari Dinas PPKUKM sebagai koordinator yang nantinya bisa menjadi pengarah dan penyokong terkait kegiatan kewirausahaan.

Keberadaan APBD yang juga lebih banyak pada Dinas PPKUKM dibandingkan dengan OPD yang lain hingga Rp200 miliar menjadikan regulasi tersebut dianggap sudah sesuai untuk bisa mendukung kelancaran dari pelaksanaan program PKT. Secara regulasi sendiri berdasarkan pada Peraturan Gubernur Nomor 2 Tahun 2020 Pasal 5 dijelaskan bahwa Dinas PPKUKM ditunjuk sebagai koordinator program kewirausahaan yang dalam operasionalnya nantinya diposisikan sebagai dinas yang mampu menjadi pengarah, penyokong, dan koordinator untuk dinas-dinas lainnya. Peraturan Gubernur Nomor 2 Tahun 2020 Pasal 5 ini menjadi regulasi yang sudah menjelaskan posisi koordinator untuk pengembangan program kewirausahaan. Pada regulasi sebelumnya yaitu Peraturan Gubernur Nomor 102 Tahun 2018 belum ada penyebutan koordinator tersebut. Meskipun Dinas KUKM diposisikan sebagai koordinator Kewirausahaan, keberadaan Biro Perekonomian tetap melakukan pengawalan ketika terjadi beberapa kasus tertentu yang dibutuhkan pendampingan sebagai bentuk fungsi koordinasi.



Gambar 4.3 Koordinasi Antar-Dinas dan Organisasi Perangkat Daerah

H. Organisasi Perangkat Daerah

Selain dari adanya 6 OPD yang sudah dari awal ditunjuk untuk terlibat dan disebut sebagai OPD Pengampu Jakpreneur dalam PKT, di sini juga terdapat OPD pendukung lainnya yang menyokong untuk kesuksesan dari program tersebut. Keberadaan OPD ini dianggap memiliki keterkaitan dengan upaya untuk pengembangan program Jakpreneur yaitu pertama, DPMPTSP yang membantu terkait dengan perizinan dan mengadakan program relaksasi pada masa pandemi Covid-19 bisa mencapai 200.000 izin. Kedua, Dinas Pelayanan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah yang membantu dalam pembentukan *e-order*. *E-order* ini sendiri merupakan sebuah platform yang bisa membantu UMKM untuk berbelanja. Ketiga, Dinas Komunikasi Informatika dan Statistik yang membantu dalam pembuatan sistem Jakpreneur dari awal. Pembuatan sistem ini juga tidak terlepas dari perencanaan awal yang sudah diarahkan untuk bisa membuat sistem pada program PKT. Selain hal tersebut, keberadaan Pusat Data dan Informasi (PUSDATIN) yang belum ada pada Dinas PPKUKM menjadikan Dinas Komunikasi Informatika dan Statistik diberikan penugasan untuk membuat sistemnya. Selain penugasan untuk membuat sistemnya, bentuk penugasan yang diberikan kepada Dinas Komunikasi Informasi dan Statistik juga berupa publikasi semua kegiatan yang sudah dilakukan di Jakpreneur.

Kendala yang terjadi dalam mensukseskan program Jakpreneur yang berkaitan dengan dinas-dinas yang bertanggung jawab memiliki beberapa poin. *Pertama*, kendala pada awal pelaksanaan program Jakpreneur tidak terlepas dari tugas pokok dan fungsi dari setiap dinas yang berkaitan dengan program kewirausahaan. Dengan adanya program di setiap dinas tersebut, menjadikan setiap dinas memiliki arah dan tujuan yang kurang sejalan. Konsekuensinya, permasalahan awal yang perlu dibenahi pada saat itu adalah menyamakan persepsi, visi, dan misi ke depan dalam mengembangkan program Jakpreneur sebagai bagian dari PKT. Selain hal tersebut, pada awal pengelolaan Jakpreneur juga terkendala dengan keterbatasan jumlah sumber daya manusia yang dimiliki. Keterbatasan jumlah SDM ini cukup menghambat untuk bisa bergerak cepat dalam mensukseskan program-program yang sudah

direncanakan sebelumnya. Tidak jarang beberapa pekerjaan teknis yang seharusnya dilakukan oleh dinas pada akhirnya dilakukan oleh biro dikarenakan kesiapan para dinas yang belum terbangun dengan baik. Biro yang sebelumnya memiliki tugas utama membuat regulasi, melakukan evaluasi dan *monitoring*, serta mengoordinasikan pada akhirnya memiliki pekerjaan ganda.

Kedua, setelah fase penyamaan persepsi visi dan misi yang pada akhirnya terbangun dalam Jakpreneur, muncul permasalahan selanjutnya yaitu antardinas yaitu adanya kompetisi untuk mendapatkan UMKM binaan yang menjadi target pada dinas atau OPD Pengampu Jakpreneur. Kompetisi ini menjadikan setiap dinas maupun OPD seperti berebut UMKM binaan agar tercapai target sebagai salah satu penilaian indikator kinerjanya.

Ketiga, permasalahan selanjutnya yang muncul berasal dari persepsi para UMKM binaan. Persepsi ini berupa penilaian bahwa pada beberapa UMKM binaan yang sudah berada pada satu dinas atau OPD Pengampu tertentu merasa tidak cocok dengan sistem pengembangannya dan ingin pindah ke OPD lainnya. Meskipun sebenarnya dari awal pengembangan dan pembinaan yang dilakukan setiap OPD memiliki arah yang sama, persepsi yang muncul dari para binaan ini menjadi permasalahan tersendiri yang terjadi, sehingga UMKM binaan menjadi tidak berkembang. Permasalahan persepsi ini salah satunya ditengarai karena adanya bentuk pendampingan yang dirasa berbeda oleh beberapa binaan UMKM. Untuk permasalahan ini, beberapa upaya dilakukan seperti halnya mencoba untuk memahami kebutuhan para binaan hingga proses perpindahan ke OPD lainnya jika memang dari OPD asal bersedia untuk melepaskan UMKM binaannya.

Keempat, adalah kendala yang berkaitannya dengan adanya Pandemi Covid-19. Pandemi Covid-19 yang menjadikan adanya perubahan anggaran menuju jaring pengaman sosial hingga kebutuhan rumah tangga Pemerintah Provinsi DKI, menjadikan program Jakpreneur mengalami kendala karena tidak adanya anggaran. Target yang sudah dibuat dalam RPJMD 2018-2022 tetap harus dicapai. Solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala berkaitan dengan ketiadaan anggaran, pendekatan kolaborasi akhirnya diperluas dan bisa dengan baik mendukung terlaksananya program di Jakpreneur.

Pada awalnya, konsep kolaborasi ini dianggap baru dan masih cukup membingungkan bagi para OPD. Dengan pendampingan yang diberikan oleh Biro Perekonomian maupun dengan beberapa mitra kolaborator misalnya OJK, Bank Indonesia, Prospera, dan Universitas untuk melakukan *pilot project* pada satu OPD, akhirnya konsep tersebut bisa diikuti oleh OPD yang lainnya. Keberadaan mitra kolaborator menjadi penting untuk bisa mendukung dan membangun sistem kolaborasi, serta mensukseskan program yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Kegiatan yang selama ini hanya berbasis pada APBD akhirnya bisa berkembang dan berjalan dengan skema kolaborasi ini. Selain hal tersebut, keberadaan Pandemi Covid-19 menjadikan adanya perubahan kebiasaan yang dilakukan secara *offline* dan *online*. Hal ini diperlukan adaptasi karena pastinya ada kebiasaan yang berubah seperti halnya dicontohkan ketika sebelum masa pandemi Covid-19, kegiatan koordinasi *monitoring* evaluasi bisa dilakukan seminggu tiga kali. Namun adanya pandemi Covid-19, menjadikan kegiatan tersebut dilakukan secara *online*.

Kelima, kendala yang sebenarnya muncul akibat adanya percepatan yang sudah dilakukan oleh para OPD dalam mengelola program Jakpreneur. Hal ini dirasakan bagi Biro Perekonomian ada beberapa hal yang dirasa belum bisa diimbangi secara internal oleh biro, khususnya dalam upaya melakukan evaluasi dan *monitoring* yang dilakukan terkait kegiatan yang sudah dilakukan di lapangan.

Biro Perekonomian perlu melakukan pembaruan metode terkait evaluasi dan *monitoring* yang saat ini sudah masuk dalam fase pengembangan dan manajemen program bukan lagi fase awal menjalankan program. Selain hal tersebut, seperti yang sudah diketahui bahwa Jakpreneur ini akan berakhir pada tahun 2022 seperti yang sudah ditentukan dalam RPJMD, diperlukan adanya upaya untuk menemukan pola keberlanjutan ke depan yang berorientasi pada peningkatan kelas.

BAB 5

Sang Penyokong

“Kolaborasi tersebut berfungsi memperluas pasar digital bagi pelaku UMKM di Jakarta, di mana pelaku UMKM dapat mempromosikan produk Jakpreneur dengan cara yang lebih mudah, masif, dan populer.”

Anies Rasyid Baswedan

Dari sekian banyak fasilitas yang diberikan kepada UMKM, Jakpreneur tidak bergerak sendiri namun bersama-sama dengan mitra kolaborator. Keberadaan mitra kolaborator dalam hal ini berperan penting misalnya pemerintah pusat, BUMN, perbankan milik pemerintah, sektor privat, institusi pendidikan, *start-up*, perusahaan-perusahaan besar, komunitas, hingga individu. Keberadaan mitra kolaborator ini pada dasarnya diberikan kebebasan untuk bisa mendukung program pendampingan maupun pengembangan UMKM. Para mitra nantinya akan memilih bentuk pengembangan dan pendampingan sesuai dengan kebutuhan maupun visi dan misi institusi. Contoh kerja sama yang dibangun dengan institusi pendidikan, MoU yang dibangun hampir sebagian besar diarahkan pada bentuk pelatihan dan pendampingan. Bentuk contoh kerja sama yang lain di antaranya dengan *start-up* Gojek, Shopee, dan Tokopedia diarahkan pada bentuk pemasarannya. Keinginan para mitra kolaborator yang ingin



membantu pendampingan dan pengembangan UMKM ini nantinya akan dipertemukan melalui platform Jakpreneur. Dalam hal ini, Jakpreneur membantu dalam menemukan UMKM yang memang membutuhkan program-program yang sudah direncanakan oleh para mitra kolaborator.

Pada masa awal pandemi Covid-19, Pemerintah DKI Jakarta meluncurkan suatu platform Kolaborasi Sosial Berskala Besar (KSBB). Platform ini disediakan bagi calon kolaborator untuk berpartisipasi dalam program KSBB #BantuSesama di Jakarta. Calon kolaborator mendapatkan informasi mengenai Program KSBB, peta lokasi yang membutuhkan bantuan sosial, turut serta berdonasi ke lokasi tertentu, dan mendapatkan informasi mengenai kolaborasi program KSBB yang tengah berjalan. Bidang kerja KSBB salah satunya ditujukan untuk membantu UMKM yang usahanya terkena dampak dari pandemi. Kolaborasi ini hingga saat ini masih terus-menerus dikembangkan dengan jumlah kolaborator yang semakin bertambah.

Selain adanya mitra kolaborator yang berorientasi pada pendampingan maupun pengembangan UMKM, namun di sisi hilir juga ada kerja sama dengan mitra kolaborator di antaranya *Think Thank Prospera* yang membantu dalam melakukan evaluasi terkait dengan dampak dari keberadaan Jakpreneur. Hal tersebut nantinya akan menjadi referensi penting bagi Jakpreneur untuk melihat manfaat maupun kekurangan yang ada selama berjalannya Jakpreneur agar dapat melakukan perbaikan dari segala sisi. Kebutuhan ini menjadi penting agar keberadaan Jakpreneur bisa terus berjalan dengan baik dan berkelanjutan.

Kolaborator Jakpreneur juga dioptimalkan untuk mendukung kinerja anggota Jakpreneur. Prinsip kerjasama atau kemitraan dikuatkan di sini karena mempertimbangkan bahwa Jakpreneur menguatkan sisi kolaborasi dengan berbagai pihak yang saling menguntungkan. Kolaborasi ini merupakan bagian dari perspektif kemitraan dengan semua pemangku kepentingan. Sejumlah kolaborator ini berasal dari berbagai aspek yang memberikan kontribusi bagi penguatan Jakpreneur. Kolaborator tersebut antara lain Bank DKI, Shopee, Netzme Kreasi Indonesia, Gojek, Bukalapak, Grab, Tokopedia, LLDIKTI, Bank Indonesia, Bulog, Prospera, dan Otoritas Jasa Keuangan.

Proses membangun kerja sama dengan mitra kolaborator ini mengarahkan pada dua bentuk yaitu secara aktif mencari mitra yang dibutuhkan dan adanya pendekatan mandiri yang dilakukan oleh calon mitra kolaborator.

A. Bank DKI

Bank DKI memberikan kontribusi untuk mendukung pemberdayaan para wirausaha dengan mengembangkan Galeri Jakpreneur di Kantor Walikota Jakarta Timur. Para wirausaha UMKM akan mendapatkan akses untuk memperkuat keterampilan dalam mengoptimalkan potensi sumber daya yang dimiliki termasuk sebagai sarana untuk menjalankan promosi produk. Galeri ini menampilkan produk binaan Jakpreneur dengan bergantian yang bertujuan untuk membantu para wirausaha untuk memasarkan produk agar bisa mendukung peningkatan kinerja lebih baik, terutama pada masa pandemi ini.

Selain memberikan fasilitas untuk promosi, Bank DKI juga memberikan fasilitas bantuan kredit Monas Pemula antara Rp5 juta sampai Rp25 juta. Bank DKI juga sudah menyalur kredit per Desember 2021 kepada 1692 debitur wirausaha yang menjadi anggota Jakpreneur dengan total plafon kredit sebesar Rp16,8 miliar. Untuk mendukung kemudahan lain dalam mendapatkan akses pendanaan, Bank DKI juga menyediakan sejumlah program yang mudah diakses dengan mengisi aplikasi *e-form micro loan* yang terkait pengajuan kredit. Selain itu, untuk menambah jumlah wirausaha yang sukses, Bank DKI juga memiliki program dengan menciptakan agen dengan nama JakOne Abank yang memiliki tugas untuk melayani transaksi perbankan. Hasil dari layanan tersebut, setiap agen akan mendapatkan komisi setiap transaksi yang terjadi.

B. Shopee

Selain memberikan pelatihan dan pembinaan berkelanjutan untuk melakukan transaksi via *offline*, Shopee juga memiliki sejumlah program yang mendukung kinerja para wirausaha Jakpreneur, salah satunya penyelenggaraan bazar selama masa pandemi. Bazar yang

diselenggarakan untuk memberikan kesempatan para wirausaha yang tergabung dalam Jakpreneur untuk mendapatkan peluang berusaha kembali sesudah mengalami pandemi. Produk yang dipromosikan melalui bazar bervariasi dari produk makanan, minuman, aksesoris, produk kecantikan, dan kerajinan tangan. Kontribusi Shopee telah diakui dapat membantu mengoptimalkan kinerja wirausaha agar berkembang dengan baik. Dengan adanya bazar, kegiatan bisnis para wirausaha kembali sedia kala, namun tetap mengikuti protokol kesehatan. Para pembeli dan penjual dapat bertemu kembali, sehingga bisa saling memenuhi kebutuhan masing-masing.

C. Netzme Kreasi Indonesia

Dinas PPKUKM Provinsi DKI Jakarta mengadakan kerja sama dengan PT Netzme Kreasi Indonesia (Netzme) dengan fokus pada penyediaan jasa untuk solusi dalam pembayaran sistem digital bagi para wirausaha pada Agustus 2022. Kerja sama ini sebagai bentuk representasi kolaborasi dengan Bank Indonesia untuk menguatkan inklusi dan edukasi keuangan, khususnya masyarakat digital. Tujuan kolaborasi ini menawarkan sistem pembayaran dengan menggunakan QRIS. Jakpreneur nantinya bisa mengembangkan usaha para anggota Jakpreneur melalui pemanfaatan teknologi digital tersebut. Penggunaan layanan sistem digital tersebut merupakan lanjutan dari program-program yang sudah dilaksanakan oleh Jakpreneur sebagai bentuk pendampingan kepada para wirausaha. Fasilitas yang diberikan untuk penguatan Jakpreneur adalah pembayaran nontunai dengan mudah, cepat, dan aman. Jumlah UMKM yang terlibat dalam menggunakan QRIS Jakpreneur cukup banyak, sehingga diharapkan dapat memudahkan proses kegiatan bisnis para wirausaha yang nantinya mampu mendukung kinerja keuangan dan sosial. Pemanfaatan QRIS Jakpreneur ini juga menjadi dukungan bagi pengukuran kinerja yang bisa diobservasi oleh Dinas PPKUKM Provinsi DKI Jakarta. Selain itu, kolaborasi ini juga sebagai wujud dukungan atas upaya pemerintah, khususnya Bank Indonesia dalam meningkatkan inklusi dan literasi keuangan, serta masyarakat digital, khususnya UMKM serta sejalan dengan partisipasi aktif Netzme dalam Pekan QRIS Nasional 2022. Penggunaan QRIS Jakpreneur juga membantu pelaku UMKM untuk melakukan pengelolaan keuangan secara lebih baik. Salah

satunya adalah dengan membedakan pendapatan dan pengeluaran usaha dari pendapatan dan pengeluaran pribadi.

D. Gojek

Gojek sebagai kolaborator juga berperan misalnya dalam memberikan pelatihan, dan berkolaborasi dalam penyelenggaraan acara termasuk memberikan fasilitas *digital payment*. Kontribusi Gojek cukup banyak untuk menguatkan wirausaha selama pandemi. Gojek memberikan solusi terkait dengan pengembangan bisnis secara *online*. Kondisi pandemi ini telah semakin menguatkan ekosistem pelaku usaha untuk melakukan transformasi digital. Dengan transformasi digital, proses bisnis dapat menciptakan kinerja lebih baik, misalnya untuk pemesanan makanan akan dapat dilakukan dengan *online*, tanpa harus hadir secara fisik, untuk melakukan pemesanan makanan.

E. Bukalapak

Bukalapak juga berkolaborasi dengan Jakpreneur untuk banyak memberikan pendampingan yang bertujuan untuk menguatkan kinerja para wirausaha. Kolaborasi ini terkait dengan dukungan pemberian paket pelatihan *Go Online* para wirausaha yang tergabung dalam Jakpreneur. Bukalapak juga memberikan sosialisasi kepada UMKM DKI Jakarta, dan fasilitas sosialisasi program Jakpreneur kepada para wirausaha yang telah aktif di platform Bukalapak. Tujuan sosialisasi ini adalah agar menyebarkan informasi untuk mengajak para wirausaha agar bersedia untuk bergabung dengan Jakpreneur. Ajakan ini bertujuan agar para wirausaha dapat meningkatkan kinerja lebih profesional dan mampu memperoleh nilai tambah.

Salah satu contoh lain dari penerapan penggunaan teknologi bersama kolaborator dilakukan pada gelaran Formula E tahun 2022. Pada Formula E, Jakpro sebagai penyelenggara menyediakan fasilitas bagi UMKM untuk dapat berpartisipasi memasarkan produknya selama acara berlangsung, dengan sistem bagi hasil usaha. Netzme sebagai kolaborator membuat suatu sistem yang secara otomatis memisahkan pendapatan untuk UMKM dan bagi hasil untuk Jakpro. Hal ini sangat memudahkan bagi UMKM, sehingga pada akhir kegiatan dapat terlihat jelas pendapatan usaha dari pelaku UMKM.

Gambar 1.1
Partisipasi Pelaku UMKM di Ajang
Formula-E Tahun 2022 di Jakarta



Salah satu contoh lain dari **penerapan penggunaan teknologi** bersama kolaborator dilakukan pada gelaran Formula E tahun 2022. Pada Formula E, Jakpro sebagai penyelenggara **menyediakan fasilitas bagi UMKM** untuk dapat berpartisipasi memasarkan produknya selama acara berlangsung, dengan **sistem bagi hasil usaha**. Netzme sebagai **kolaborator** membuat suatu sistem yang secara otomatis memisahkan pendapatan untuk UMKM dan bagi hasil untuk Jakpro. Hal ini sangat memudahkan bagi UMKM sehingga pada akhir kegiatan dapat terlihat jelas **pendapatan usaha dari pelaku UMKM**.

F. Grab

Kolaborasi Grab juga sama dengan kolaborator lainnya yaitu mendukung adanya promosi terkait produk unggulan para wirausaha Jakpreneur di tingkat provinsi. Produk unggulan yang dipamerkan telah memenuhi kriteria kualitas termasuk menggunakan kemasan yang memenuhi standar dan telah menerapkan pemasaran dengan menggunakan platform *offline*. Pemerintah Provinsi DKI Jakarta berkolaborasi dengan Grab Indonesia untuk mendukung pemasaran wirausaha Jakpreneur.

G. Tokopedia

Tokopedia juga berkolaborasi dengan Jakpreneur untuk memberikan pelatihan kepada para wirausaha, memberikan pelatihan pada pendamping, dan pemasaran produk. Tokopedia mendukung para wirausaha untuk lebih maju karena para wirausaha dirasa dipertimbangkan memiliki peran penting untuk mendukung pulihnya kondisi ekonomi. Platform yang dimiliki Tokopedia dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan para penjual dan juga *reseller* domestik atau lokal agar dapat melangsungkan usaha dalam jangka panjang, meskipun pandemi masih berlangsung. Tokopedia memberikan pendampingan

melalui edukasi pada wirausaha. Tokopedia juga memiliki program rutin untuk mempromosikan produk lokal dengan kampanye Bangsa Buatan Indonesia dan Kampanye Toko Pilihan.

H. LLDIKTI

Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi (LLDIKTI) juga memiliki peran sebagai kolaborator Jakpreneur. “Inisiasi yang dilakukan oleh LLDIKTI adalah melakukan kerja sama dengan universitas yang ada dalam pengelolaan LLDIKTI untuk meminta kesediaan mereka dalam memberikan pelatihan kewirausahaan kepada para wirausaha. Melalui kerja sama universitas, Jakpreneur mendapat fasilitas pelatihan dari para civitas akademika,” ujar Atina selaku Analisis Kebijakan dari TGUPP.

I. Bank Indonesia

Bank Indonesia sebagai bagian pemerintah pusat memberikan dukungan untuk pengembangan Jakpreneur melalui sejumlah program pelatihan dan pemasaran. Salah satu program yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia adalah pelaksanaan *Jakarta Creative Festival 2022* yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing wirausaha, sekaligus membantu pemulihan ekonomi secara nasional. Kegiatan tersebut juga ditujukan untuk mendorong motivasi wirausaha, pengembangan ekonomi kreatif, dan penguatan pariwisata lokal. Selain itu, program tersebut diupayakan untuk mendorong tercapainya wirausaha baru yang terdaftar di Jakpreneur sebagai salah satu indikator yang sudah ditetapkan oleh Jakpreneur. Program lain yang dilakukan adalah membantu dalam proses mendapatkan perizinan yang dimiliki oleh para pelaku usaha. Selain itu, Jakpreneur juga mendorong program pemasaran melalui program *e-order* untuk semua dinas ketika melakukan aktivitas belanja yang dianggarkan dalam APBD. Aktivitas tersebut bertujuan untuk membeli produk dan jasa para wirausaha yang dilakukan melalui pembelanjaan *online*. Program Jaktifest juga menyelenggarakan pelatihan sertifikasi halal untuk para pelaku usaha yang memiliki orientasi ekspor dan mengembangkan kerja sama dengan pelaku usaha digital. Untuk menambah wawasan, Program Jaktifest mempertemukan para wirausaha dengan dunia usaha, menyelenggarakan seminar mengenai

perlindungan konsumen, dan melakukan diskusi dengan pelaku usaha di bidang musik, fesyen, dan pariwisata.

J. Prospera

Prospera merupakan program kemitraan dengan pendanaan hibah antara Departemen Luar Negeri dan Perdagangan Australia dengan Kementerian Koordinator Perekonomian Indonesia. Program kemitraan ini memiliki *output* berupa perluasan pasar dan penciptaan kerja, menjaga stabilitas ekonomi dan keuangan, serta meningkatkan keuangan publik dan kinerja pemerintah. Prospera memiliki keterlibatan dengan Jakpreneur pada tahun 2018 yang mendasarkan pada tujuan kemitraan yang dibentuk dengan berorientasi pada penguatan kewirausahaan. Hal ini meliputi, baik dalam perizinan, maupun regulasi hingga sebagai bentuk pemberian pendampingan masyarakat di Jakarta pada umumnya dan pemberdayaan para pelaku usaha perempuan yang memiliki UMKM khususnya. Beberapa kerja sama antara Prospera dan Jakpreneur di antaranya adalah penguatan *database* mengenai kewirausahaan yang ada di Jakarta melalui survei yang dilakukan hingga melakukan kegiatan pendampingan yaitu Webinar Sesi Curhat Jakpreneur bertajuk “*E-Order, Pengadaan Sembako Murah dan UMKM Go Export*” yang diikuti hingga 135 wirausaha perempuan.

Kartika sebagai koordinator Prospera dengan Jakpreneur menambahkan, “Jakpreneur dan Prospera berkolaborasi untuk memberikan kontribusi sesuai dengan keahlian masing-masing. Program Jakpreneur memberikan data calon peserta, mengoptimalkan jaringan pendamping, memberikan pendampingan bagi pelaku usaha dalam kegiatan kegiatan sekaligus membantu publikasi Sesi Curhat melalui media sosial. Jakarta dan Prospera mengadakan pertemuan dengan 25 kolaborator dan para pelaku usaha perempuan melalui aplikasi seluler pihak ketiga.”

Sesi Curhat-Prospera

Temuan survei digunakan oleh Prospera sebagai masukan untuk mengembangkan kegiatan diskusi dan pameran virtual 'digitalisasi bisnis' Jakpreneurer-Prospera untuk pelaku usaha perempuan yang diadakan selama tiga minggu dari tanggal 13 Juli 2021 hingga 30 Juli 2021. Acara tersebut dinamakan 'Sesi Curhat'. Acara ini dirancang untuk bisa menjadi media yang aman bagi perempuan dalam menyampaikan aspirasi mereka. Acara ini sekaligus bermanfaat sebagai media dalam mengakses berbagai dukungan program pengembangan bisnis yang ditujukan untuk pelaku usaha mikro. Seluruh program dilaksanakan dengan melalui pertimbangan keterbatasan waktu para pelaku usaha perempuan.

Jakpreneur dan Prospera mempertemukan 25 kolaborator dan para pelaku usaha perempuan 'Jakpreneur' melalui aplikasi seluler pihak ketiga. Para kolaborator yang menjadi mitra adalah UN Women, Perempuan Maju Digital, Siberkreasi melakukan presentasi topik misalnya digitalisasi dan pemberdayaan bisnis, *marketplace online* dengan mengajak Gojek, Tokopedia, Grab, Shopee, perbankan dan teknologi keuangan yaitu Bank DKI dan Koinworks, dan pembayaran digital oleh Bank Indonesia. Prospera juga mengundang tiga instansi pemerintah/kementerian yaitu Ditjen Pajak, Kementerian Komunikasi dan Informatika, serta Kementerian Investasi) turut berpartisipasi dalam acara tersebut.

Para wirausaha yang berpartisipasi dalam diskusi kelompok terarah (FGD) mengatakan kegiatan ini memberi, misalnya manfaat praktis memiliki izin usaha, memahami cara mendaftar ke platform *online*, memahami cara membedakan platform *online* antara satu dan lainnya. Dengan demikian, para pelaku usaha berhasil memperoleh izin usaha yang diperlukan dan mendaftarkan usaha mereka di platform *online* pilihan mereka.

Kesuksesan lain dari acara Sesi Curhat adalah terpilihnya 'Duta Jakpreneur Perempuan'. Empat perempuan dipilih dengan mempertimbangkan aspek dorongan bisnis, ketahanan, dan komitmen mereka untuk menginspirasi orang lain. Anies Baswedan juga menyampaikan selamat kepada peserta Sesi Curhat dan juga Duta Jakpreneur Perempuan Terpilih. Duta Jakpreneur Perempuan bukan saja tangguh dalam berusaha, namun juga memiliki semangat berbagi dan membantu sesama perempuan. Anies Baswedan juga menyampaikan penghargaan kepada seluruh kolaborator yang telah berkontribusi dan berpartisipasi dalam memberikan materi pembelajaran. Selain itu, juga menyatakan bahwa dengan semangat kolaborasi, Pemerintah Provinsi DKI percaya pemulihan ekonomi Jakarta akan berlangsung dengan lebih cepat.

Sumber: Prospera (2021). Sesi Curhat Jakpreneur Perempuan 2021: Laporan Pelaksanaan.



K. Otoritas Jasa Keuangan

Lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan dukungan fasilitas untuk Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) dan mendukung pengelola pada industri jasa keuangan untuk memberikan fasilitas permodalan bagi binaan di institusi masing-masing. OJK memiliki komitmen untuk mendukung program pemerintah pusat dan daerah terkait dengan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan. OJK memberikan dorongan pada para wirausaha untuk mengoptimalkan pemanfaatan teknologi digital untuk mengembangkan usaha lebih baik.

“OJK melaksanakan sejumlah program untuk mendorong wirausaha agar berkinerja lebih baik selama pandemi ini. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, para wirausaha di Jabodetabek hampir 50% mengalami kerugian selama pandemi karena berkurangnya transaksi pembelian. OJK menyelenggarakan *intensive training, coaching, mentoring, business matching* dan Jakpreneur Virtual Expo (Javex). Javex ini merupakan sebuah pameran, baik kombinasi *online* dan *offline* yang berkolaborasi dengan sejumlah mitra untuk melakukan diseminasi cerita para wirausaha di Jakpreneur, investasi, pembuat *creator* dan *soft-skill*,” ujar Dedy Fernando sebagai kolaborator Jakpreneur dari OJK.

OJK menjadi salah satu kolaborator dalam program Jakpreneur tidak terlepas dari tugas dan fungsinya secara umum, yaitu melakukan perlindungan terhadap konsumen. Dalam pelaksanaan tugas dan fungsi tersebut diamanatkan untuk melakukan kegiatan salah satunya dalam bentuk memberikan edukasi, sosialisasi, meningkatkan literasi keuangan kepada masyarakat hingga menghubungkan masyarakat untuk akses keuangan. Dengan adanya latar belakang secara umum tersebut dan juga arahan dari Presiden, agar OJK bisa berkolaborasi dengan pemerintah daerah, baik provinsi maupun kota dan bisa meningkatkan akses kepada masyarakat terkait produk dan jasa keuangan melalui pembentukan tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (PAKD), OJK berinisiasi untuk melakukan kerja sama di antaranya dengan Jakpreneur. Tim ini pada akhirnya berkolaborasi dengan Pemerintah Provinsi DKI melalui Jakpreneur yang tujuannya adalah untuk meningkatkan akses produk dan jasa keuangan, sehingga berdampak pada produktivitas dan peningkatan kesejahteraan



masyarakat. Hal ini tidak terlepas juga dari salah satu sasaran dari program OJK sendiri menyasar kepada UMKM. OJK sendiri sudah masuk sebagai kolaborator saat Jakpreneur masih dengan nama OK OCE. OJK pada awalnya juga berperan sebagai salah satu konseptor untuk bisa memberikan saran dan masukan terkait implementasi di lapangan. Setelah program ini berjalan, peran kolaborator tidak hanya berhenti pada saat penyusunan konsep namun juga berkembang hingga memfasilitasi berbagai kegiatan yang ada misalnya menjadi narasumber maupun terlibat dalam kegiatan lainnya yang tujuan akhirnya memberikan akses bagi para pelaku UMKM untuk mendapatkan produk dan jasa keuangan.

Kegiatan-kegiatan yang terkait dengan evaluasi dan *monitoring* agar bisa terus menjaga perkembangan Jakpreneur ke depan menjadi lebih baik juga menjadi salah satu program kolaborasi yang melibatkan OJK. Dalam implementasi keterlibatan baik dalam jangka pendek maupun panjang ini, sumber daya yang dimiliki oleh OJK saat ini telah berkontribusi dalam perkembangan Jakpreneur. Baik keberadaan sumber daya manusia maupun anggaran yang dimiliki oleh OJK telah digunakan untuk penguatan program-program yang dilaksanakan oleh Jakpreneur.

Bentuk kolaborasi yang dibangun antara OJK dan Jakpreneur sendiri tidak hanya berorientasi pada jangka pendek maupun insidental misalnya halnya memberikan edukasi maupun sosialisasi. Keterlibatan OJK untuk pengembangan Jakpreneur untuk jangka panjang juga dilakukan.

OJK dalam hal ini telah hadir dalam program-program Jakpreneur, baik sebagai narasumber, maupun fasilitator yang tujuan utamanya memberikan edukasi maupun sosialisasi bagi para pelaku UMKM. Kebutuhan para pelaku UMKM ini tidak terlepas dari upaya mendapatkan akses produk maupun jasa keuangan yang biasanya berkaitan dengan kredit untuk permodalan. OJK memberikan edukasi maupun sosialisasi yaitu beberapa hal yang penting yaitu terkait dengan kesiapan para pelaku UMKM. *Pertama*, untuk mengajukan kredit, mengenai hak dan kewajiban yang dimiliki oleh pelaku UMKM sebagai kreditur. *Kedua*, aturan-aturan yang harus dicermati oleh para pelaku UMKM sebagai

ke kreditur. *Ketiga*, mengarahkan pemberian edukasi mengenai produk dan jasa keuangan yang bisa dimanfaatkan selain dalam bentuk kredit atau pinjaman untuk menunjang perkembangan usaha maupun bentuk, atau usaha lainnya. Selain hal tersebut, OJK juga berupaya untuk bisa menghubungkan masyarakat dengan lembaga keuangan, baik bank dari BUMN hingga daerah maupun nonbank, misalnya *financial technology (fintech)*, *peer to peer-lending*, dan pinjaman *online*. OJK dalam hal ini membangun kemitraan dan kolaborasi dengan mengajak lembaga-lembaga tersebut, baik bank maupun nonbank untuk ikut serta dalam permodalan yang bisa diakses oleh masyarakat. Bentuk program yang dimunculkan oleh para lembaga keuangan ini sifatnya variatif sesuai dengan kebutuhan dan tujuan yang ingin dicapai sebagai bagian dari indikator kinerja masing-masing lembaga. Seperti halnya dicontohkan pada Bank DKI dengan membuat kredit khusus yang diberikan kepada anggota Jakpreneur. Bentuk program lain juga diberikan, misalnya kemudahan dalam segi proses yang dilakukan oleh lembaga nonbank yaitu *financial technology (fintech)*, *peer to peer lending* hingga pinjaman *online*. Kemudahan dalam proses pengajuan pinjaman ini setidaknya diberikan kepada calon kreditur dengan waktu 3 hari setelah proses pengajuan, pinjaman sudah bisa dicairkan.

Dasar aturan yang menaungi kerja sama antara OJK dan Jakpreneur sendiri sifatnya tidak secara langsung dengan Jakpreneur sebagai institusi. OJK dalam hal ini diwakili oleh Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah berdasarkan pada SK Gubernur yang sebelumnya sudah dibuat pada masa Gubernur Basuki Tjahaja Purnama dan yang terakhir dengan adanya revisi Surat Keputusan Gubernur Anies Baswedan. Pada Surat Keputusan Gubernur tersebut, Tim Percepatan Akses Keuangan masuk ke dalam jajaran sekretariat, serta wakil ketua. Atas dasar Surat Keputusan Gubernur tersebut, menjadikan dasar hukum bagi keterlibatan OJK dalam kegiatan sesuai perjanjian maupun kegiatan yang diselenggarakan tanpa harus membuat Perjanjian Kerja Sama maupun bentuk *Memorandum of Understanding* lainnya untuk setiap kegiatan. Keterlibatan OJK melalui tim Percepatan Akses Keuangan Daerah sendiri sudah dimulai pada saat kepemimpinan Gubernur Basuki Tjahaja Purnama. Tim ini sudah dibentuk dan melakukan beberapa program kegiatan yang melibatkan UMKM. Program dengan Jakpreneur

sendiri dimulai saat kepemimpinan Gubernur Anies Baswedan sesuai dengan adanya perubahan SK Gubernur yang salah satunya secara spesifik melalui program-program Jakpreneur.

Dedy Fernando menegaskan, “Evaluasi yang dilakukan terkait dengan pelaksanaan program-program untuk UMKM tidak terlepas dari keunikan tiap daerahnya. Khususnya pada Jakpreneur menurut OJK masuk dalam kategori baik. Hal ini tidak terlepas dengan program Jakpreneur yang menekankan pada proses 7 PAS yang membantu para UMKM mulai dari perizinan, pelatihan, pemasaran, permodalan hingga pengembangan ke depan.”

Meskipun begitu, ada beberapa catatan yang perlu diperhatikan terkait dengan keberlanjutan program ini salah satunya dengan keberadaan pendamping. Kondisi ini tidak terlepas dari adanya perbedaan kondisi dari setiap UMKM binaan. Setiap UMKM memiliki stabilitas yang berbeda mulai dari yang sudah pada kategori baik sampai yang masih dalam kategori mikro. Perbedaan kondisi tersebut masih terlihat belum seimbang. Pendampingan terhadap UMKM yang masih dalam kategori mikro ini perlu diperhatikan dengan baik. Keberadaan pendamping yang dianggap tidak proporsional dengan jumlah UMKM yang ada menjadi salah satu catatan yang perlu diperbaiki ke depan. Keberadaan pendamping yang idealnya hanya memberikan pendampingan UMKM dengan batas jumlah maksimal tertentu harus mulai dipertimbangkan seperti pada saat perencanaan di awal. Semakin kecil jumlah UMKM yang didampingi dan adanya segmentasi maupun pengelompokan UMKM dalam pendampingan, semakin baik dampak yang dihasilkan ke depan. Hal ini tidak terlepas dari adanya hambatan maupun kondisi yang berbeda antar-UMKM baik dari jenis produk hingga kategori usaha yang bersifat mikro, kecil, maupun menengah. Dengan adanya pengelompokan yang tepat untuk UMKM dalam pendampingan, akan mempermudah dalam membangun strategi pendampingan yang sesuai untuk percepatan perkembangan unit usahanya. Kondisi pendampingan tersebut masih belum terlihat pada Jakpreneur, sehingga memberikan kesulitan juga bagi OJK dalam memberikan edukasi maupun sosialisasi dengan tepat mengenai produk keuangan. Perbedaan kategori unit usaha pada dasarnya berpengaruh pada jenis maupun produk keuangan yang bisa diakses oleh para pelaku

UMKM itu sendiri. Dengan adanya segmentasi UMKM yang baik, kegiatan maupun program yang diberikan oleh OJK bisa lebih tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan para pelaku UMKM itu sendiri.

Dengan adanya pengelompokan yang tepat untuk UMKM dalam pendampingan, akan mempermudah dalam membangun strategi pendampingan yang sesuai untuk percepatan perkembangan unit usahanya.

Dedy Fernando juga menekankan, “Untuk indikator kinerja terkait dengan peran OJK sebagai kolaborator pada dasarnya belum ada yang bersifat spesifik. Indikator kinerja ini sendiri lebih mengarah pada hal yang umum yaitu tingkat inklusi dan literasi keuangan setiap daerah provinsi di Indonesia. OJK sendiri setiap 3 tahun sekali melakukan sebuah survei untuk mengetahui beberapa hal yaitu seberapa banyak masyarakat bisa terhubung dengan akses keuangan. Pada survei yang dilakukan pada tahun 2019 untuk Indonesia sendiri, angka persentase keterhubungan masyarakat dengan akses keuangan sudah mencapai 75%. Jakarta sendiri angka persentasenya lebih besar dari angka nasional yaitu sekitar 76%-77%. Untuk tahun 2022 sendiri, OJK menargetkan adanya peningkatan angka tersebut mencapai 90% di tingkat nasional dan tidak memiliki target khusus yang dibuat untuk setiap provinsi. Meskipun begitu, target nasional ini tidak bisa disimpulkan hanya untuk UMKM karena sifatnya memang bercampur dengan kategori yang lainnya seperti masyarakat umum, karyawan maupun pengusaha dan lain sebagainya.”

Meskipun belum ada target yang bersifat spesifik, OJK melalui Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah selalu rutin melakukan rapat pleno. Dalam rapat pleno tersebut, dievaluasi pencapaian pemerintah provinsi yang didapatkan terkait dengan jumlah pelaku UMKM yang mendapatkan kredit maupun permodalan. Hal tersebut yang dianggap sebagai target bersama antara OJK dan pemerintah provinsi, serta nantinya akan didukung oleh OJK dengan memberikan program edukasi, sosialisasi hingga bantuan untuk akses keuangan, baik melalui bank maupun nonbank.

Menurut Dedy Fernando, “Konsep Jakpreneur sendiri sudah sangat baik dengan adanya *roadmap* yang berkesinambungan dengan adanya P1 hingga P7. Dalam pelaksanaannya sendiri, Jakpreneur sudah membangun kolaborasi yang baik dengan melibatkan *start-up*, dan *marketplace* hingga institusi lainnya. Kegiatan yang melibatkan pemasaran bagi pelaku UMKM sendiri sudah pada level yang baik dan skala internasional. Meskipun begitu, konsep yang baik ini masih perlu adanya perbaikan berupa implementasi program dengan baik dan rapi sehingga indikator keberhasilannya bisa diukur dengan tepat.” Dedy Fernando juga menekankan, “Implementasi program yang sifatnya tidak hanya *hit and run*, namun memiliki indikator yang berkelanjutan baik dalam waktu maupun perencanaan pengembangan yang sesuai *roadmap*. Tahapan yang jelas mengenai program dengan indikator tersebut dirasa masih menjadi kekurangan yang perlu diperbaiki ke depan dan dikomunikasikan dengan baik agar Jakpreneur bisa memberikan dampak yang maksimal, baik untuk pelaku UMKM, maupun para kolaborator.”

Menjadi catatan bahwa OJK sendiri tidak hanya melakukan kolaborasi dengan Jakpreneur, namun juga berkolaborasi dengan pemerintah provinsi maupun daerah lainnya sebagai upaya melaksanakan fungsi dan tugas dari OJK sendiri.

Keberlanjutan dari program yang dilaksanakan OJK sebagai kolaborator akan terus dilakukan sesuai dengan undang-undang yang ada. Meskipun begitu, dengan adanya potensi perubahan kepemimpinan nantinya akan lebih berdampak pada strategi pelaksanaan program di lapangan sesuai dengan arahan dari gubernur maupun pejabat pelaksana.

L. Dekranasda

Dewan Kerajinan Nasional (Dekranasda) Daerah Provinsi DKI Jakarta yang diketuai oleh Ibu Ferry Farhati, sekaligus istri Gubernur Anies Baswedan, memiliki visi untuk mendukung kemandirian ekonomi Indonesia dengan misinya sebagai wadah ekonomi kerakyatan yang memfasilitasi pengembangan kerajinan unggulan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, sehingga dapat diterima dan dipasarkan dengan luas secara



lokal dan internasional. Dalam pelaksanaannya, Dekranasda Provinsi DKI Jakarta merupakan organisasi wadah para perajin yang berdomisili di DKI Jakarta yang dipimpin oleh istri Gubernur/Kepala Daerah dengan kegiatan operasionalnya dibantu oleh seorang wakil ketua, ketua harian, wakil ketua harian, sekretaris dan bendahara. Dekranasda Provinsi DKI Jakarta sendiri mempunyai 7 bidang, yaitu Bidang Pemasaran dan Daya Saing Produk, Bidang Manajemen Usaha dan Pendanaan, Bidang Kreatif, Bidang Manajemen Data, dan *E-Commerce*, Koordinator Wilayah, Tim Renstra, serta Sekretariat.

Sri Irianti selaku pengurus Dekranasda mengatakan, “Keberadaan Dekranasda sebagai wadah bagi para pelaku UMKM di wilayah Jakarta memiliki keterkaitan erat dengan dukungan terhadap program Jakpreneur. Dekranasda bagi para pelaku UMKM khususnya untuk produk kerajinan pada dasarnya dianggap sebagai pintu masuk untuk mengenalkan produk dan kualitasnya dengan level tidak hanya nasional, namun juga internasional. Tidak sedikit para pelaku UMKM kerajinan yang sudah bergabung pada Jakpreneur menjadikan tolak ukur keberhasilan tertinggi dalam menjalankan usaha kerajinannya jika dapat masuk menjadi anggota Dekranasda Pemerintah Provinsi DKI Jakarta.”

Menjadi bagian anggota UMKM pada Dekranasda pada dasarnya melalui proses seleksi dan uji kualitas atau kurasi produk yang ketat. Untuk jenis produknya sendiri hanya diberlakukan bagi pelaku UMKM yang bergerak di bidang kerajinan, bersifat *handmade*, serta bentuk produk yang menggambarkan ciri khas Jakarta misalnya ondel-ondel, burung elang bondol maupun flora dan faunanya. Secara lebih khusus, pemilihan kategori produk ini ditujukan sesuai dengan bahan baku yang digunakan misalnya lembaran kain, kayu, bahan baku alam, logam, dan batu-batuan. Produk yang menggunakan kategori bahan baku tersebut menjadi penilaian awal apakah sebuah produk bisa termasuk sebagai produk kerajinan. Selain berdasarkan pada kategori produk, untuk menjadi bagian dari anggota Dekranasda, proses kurasi terhadap kualitas produk menjadi penilaian lanjutan yang harus dipenuhi oleh pelaku UMKM. Pengurus Dekranasda sendiri memiliki tim penilai maupun kurator yang bertugas untuk memberikan penilaian kelayakan atas kualitas produk kerajinan tersebut. Hingga saat ini, hampir sebagian besar yaitu 70%-80% produk kerajinan para anggota Dekranasda yang

ada menggunakan kategori lembaran kain seperti halnya *fashion*, batik, dan produk sejenis lainnya.

Hingga saat ini, Dekranasda telah memiliki beberapa program yang bersifat rutin maupun inovatif untuk menguatkan keberadaan para anggota sebagai pelaku UMKM, baik dalam bentuk pemasaran produk, hingga pendampingan pelatihan yang dibutuhkan oleh para anggota. Beberapa kegiatan rutin yang dilakukan terkait pemasaran produk di antaranya adalah Festival Jakarta Great Sales yang diadakan di mal selama 3 bulan dimulai pada bulan Juli 2022. Kegiatan ini terdiri atas pameran produk, *fashion show* dan *talkshow* yang direncanakan akan dilakukan secara berulang setiap tahunnya. Kegiatan pameran produk lainnya adalah Pameran Potret Jakarta yang pada tahun 2022 merupakan penyelenggaraan kedua. Kegiatan ini merupakan bentuk lomba fotografi produk kerajinan oleh para fotografer dan diselenggarakan pada bulan November 2022. Untuk meningkatkan pemasaran bidang Humas juga menyelenggarakan Program Jelajah Perajin yang bertujuan untuk menggambarkan dan memperkenalkan para perajin, serta produk yang dimiliki kepada masyarakat. Selain kegiatan pemasaran, program pendampingan juga sudah dilakukan yang di antaranya adalah pembinaan keuangan agar nantinya dapat membantu para anggota pelaku UMKM dapat melakukan akses perbankan untuk mendapatkan bantuan modal. Selain hal tersebut pendampingan peningkatan kualitas produk dan pengelolaan UMKM agar mampu menembus pasar internasional juga menjadi program yang selama ini dilakukan.

Dengan banyaknya program yang sudah diberikan oleh Dekranasda bagi para anggota, tidak sedikit yang sudah mendapatkan manfaatnya dari adanya perluasan pemasaran produk, peningkatan produksi, dan penjualan, sebagai perwakilan produk Indonesia dalam ajang internasional, misalnya Formula-E dan G-20, hingga mendapatkan penghargaan atas produk yang dibuat ketika mengikuti ajang kompetisi baik tingkat lokal maupun nasional.

Keberadaan Jakpreneurs dan Dekranasda pada dasarnya menjadi wadah yang saling menguatkan para pelaku UMKM binaan. Hal ini tidak terlepas dari adanya koordinasi yang baik para pengelola Jakpreneurs maupun Dekranasda. Keterlibatan para dinas terkait tidak hanya terlibat dalam pengelolaan Jakpreneurs, namun juga menjadi bagian dalam

pengelolaan Dekranasda. Keterlibatan para kepala dinas seperti halnya Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (PPKUKM), Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Parekraf), serta Dinas Komunikasi Informatika dan Statistik (Kominfotik) dalam pengelolaan Dekranasda sebagai kepala bidang menggambarkan adanya keselarasan arah dari Jakpreneur maupun Dekranasda dalam mengembangkan pelaku UMKM binaan. Dalam prosesnya sendiri para pelaku UMKM binaan di bawah Jakpreneur berpotensi menjadi anggota Dekranasda dengan mendasarkan pada kategori produk kerajinan, serta kualitas produk yang baik setelah melalui proses kurasi oleh tim dari Dekranasda. Program bantuan perizinan, pendampingan dalam bentuk pelatihan hingga pemasaran yang sudah dilakukan oleh Jakpreneur menjadi modal dasar yang penting agar UMKM siap naik kelas. Dalam hal ini, Dekranasda menjadi salah satu wadah bagi para pelaku UMKM binaan Jakpreneur. Dengan bergabung menjadi anggota Dekranasda yang nantinya terfasilitasi dengan baik melalui kegiatan, maupun program yang berorientasi pada perluasan pasar dari produk yang tidak hanya pada level nasional, namun juga internasional. Anggota Dekranasda pada dasarnya bisa saja merupakan bagian dari pelaku UMKM binaan Jakpreneur, namun tidak semua pelaku UMKM binaan Jakpreneur dapat menjadi anggota Dekranasda. Kelebihan menjadi anggota Dekranasda sendiri dalam hal ini tidak hanya menerima, serta terlibat dalam program maupun kegiatan Dekranasda, namun juga masih secara aktif dapat mengikuti kegiatan, serta program yang dilaksanakan oleh Jakpreneur.

Keberadaan evaluasi yang dilakukan oleh Dekranasda sendiri terhadap para anggotanya yang menjadi binaan dari Jakpreneur tidak terlepas dari dua hal yaitu kurasi dan peningkatan penjualan. Para pelaku UMKM binaan Jakpreneur yang sekaligus sudah menjadi anggota Dekranasda selalu didorong agar terus menjaga hingga meningkatkan kualitas produk. Keberadaan kualitas produk yang baik akan menjadi salah satu modal agar dapat diterima dengan baik oleh para konsumen. Selain hal tersebut, poin peningkatan penjualan melalui perluasan pemasaran menjadi salah satu bentuk evaluasi lainnya yang menjadi target penting. Keberadaan para anggota Dekranasda yang juga menjadi pelaku UMKM binaan Jakpreneur merupakan satu

keuntungan tersendiri dikarenakan anggota bisa mendapatkan manfaat yang berlipat di antaranya dengan mengikuti program Jakpreneur yang secara pendanaan jauh lebih besar dibandingkan Dekranasda.

Kendala yang dihadapi oleh Dekranasda sendiri mengarah pada tiga hal yaitu pengembangan entrepreneur yang terkait dengan proses perekrutan para perajin milenial, keterbatasan dalam pemenuhan kebutuhan para anggota pelaku UMKM binaan Dekranasda, serta penguatan koordinasi antara Jakpreneur dan Dekranasda. Keberadaan para perajin milenial yang berorientasi pada produk dengan kualitas produk yang bagus, merupakan produk *handmade* dan memiliki ciri khas Jakarta dirasa masih minim. Para perajin milenial dianggap masih menyukai produk kerajinan yang mengarahkan pada kebaruan tren Korea. Hingga saat ini anggota perajin milenial di bawah binaan Dekranasda baru mencapai 12-18 perajin yang sudah melalui tahap proses seleksi ketat. Upaya untuk terus menarik minat dan melakukan perekrutan perajin milenial masih menjadi target yang harus dipenuhi dengan cara melibatkan para perajin milenial dalam program-program kegiatan yang diselenggarakan oleh Dekranasda. Selain hambatan tersebut, kendala untuk bisa memenuhi kebutuhan anggota Dekranasda sebagai pelaku UMKM binaan juga masih terjadi. Salah satu di antaranya diutarakan oleh salah satu pemilik usaha Jakarta Betawi *Craft* yang membuat produk kerajinan dari olahan kayu.

Kebutuhan untuk alat-alat produksi kerajinan yang masih terbatas membutuhkan adanya bantuan bagi para perajin agar bisa meningkatkan jumlah produksi yang lebih masif. Upaya untuk bisa memenuhi kebutuhan alat tersebut dalam hal ini masih mengalami kendala akibat keterbatasan pendanaan yang dimiliki oleh Dekranasda. Permasalahan lainnya yang dialami oleh para anggota Dekranasda sebagai pelaku UMKM binaan yaitu adanya bentrok kegiatan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur dengan Dekranasda. Para pelaku UMKM binaan menyatakan bahwa tidak jarang mereka dihadapkan dengan kondisi dilema harus mengikuti kegiatan yang berbeda pada waktu yang sama karena sudah didaftarkan, baik oleh Jakpreneur, maupun Dekranasda. Dalam hal ini, perlu adanya koordinasi yang lebih baik antara kedua pihak agar para anggota selain sebagai binaan Dekranasda yang juga menjadi bagian

dari Jakpreneur mampu mengikuti semua program, maupun kegiatan tanpa adanya bentrok waktu pelaksanaan.

Adanya perubahan kepemimpinan dari gubernur kepada pejabat gubernur mendatang pada dasarnya tidak akan memberikan pengaruh yang signifikan pada keberlanjutan program maupun kegiatan di Dekranasda meskipun ada kemungkinan perubahan dalam model pendekatannya. Hal ini dikarenakan adanya beberapa faktor yang berperan dalam mendukung pelaksanaan program, maupun kegiatan Dekranasda secara berkelanjutan.

Pertama, pengajuan program kegiatan Dekranasda pada tahun 2023 sudah dilakukan bulan Maret-Mei 2022. Pengajuan program oleh para pengurus Dekranasda wilayah sudah disepakati meskipun nantinya bisa saja adanya perubahan-perubahan hingga bulan Oktober 2022 dengan melakukan penyesuaian terkait anggaran yang tersedia. Begitu juga nantinya pengajuan program yang akan dilaksanakan pada tahun 2024 akan diserahkan pada tahun 2023.

Kedua, beberapa kegiatan yang diselenggarakan oleh Dekranasda sudah bersifat rutin dan di antaranya sudah berlangsung hingga 5 tahun berjalan seperti halnya program Jakarta *Souvenir Design Award* setiap 2 tahun sekali. Ketiga, adanya kedekatan yang dibangun oleh para koordinator wilayah melalui pembuatan grup komunikasi *WhatsApp* antarpelaku UMKM binaan. Dengan adanya komunikasi yang erat ini pada dasarnya akan membangun perasaan untuk saling menguatkan dan mendukung antarpelaku UMKM binaan, sehingga program, maupun kegiatan yang diselenggarakan oleh Dekranasda akan terus berjalan. Selain hal tersebut, dengan adanya kondisi tersebut keberadaan kolaborasi antarpelaku UMKM yang saat ini sudah terjadi pada beberapa pihak akan dapat terus dilaksanakan dan dikembangkan. Dengan berorientasi pada penguatan komunikasi dan interaksi antarpengurus, koordinator, maupun pelaku UMKM binaan, dapat mendorong adanya pengajuan kesepakatan, maupun program yang dibutuhkan kepada pimpinan pusat meskipun sudah terjadi adanya bergantinya kepemimpinan.

BAGIAN KETIGA

“Cerita Para Pejuang”

“Karakteristik *entrepreneur* yang paling penting, adalah keberanian, bukan kepintaran. *Be fearless*, walau ada rintangan, kita pasti bisa melewati itu semua, apa pun hambatannya. Harus ada manfaat sosial. Bisnis tak melulu cari untung.”

Nadiem Makarim

Dengan jumlah anggota yang terus bertambah, PKT DKI Jakarta yang diwadahi melalui program Jakpreneur menunjukkan luaran yang mencengangkan dari para pejuang yang menjadi pilar ekonomi di DKI Jakarta, yaitu para pelaku UMKM. Jakarta dengan 10,5 juta penduduknya, saat ini menjadi pusat yang memungkinkan eksplorasi tanpa batas dalam menggali potensi usaha lokal yang dapat dikembangkan agar dapat naik kelas dan menjadi *champion* yang mendorong usaha lain di sekitarnya untuk maju bersama.

Di Jakpreneur, Pemerintah Provinsi DKI membuka banyak akses bagi para peserta untuk lebih mudah mengembangkan usahanya. Dengan begini, semua orang dapat memiliki keterampilan berwirausaha dan berkesempatan untuk meraih suksesnya masing-masing. Peserta yang tergabung di Jakpreneur sampai awal November 2022 berjumlah 334.665 pelaku usaha. Melalui Jakpreneur saatnya berkolaborasi untuk mengembangkan potensi usaha di Jakarta dengan kemandirian dan keterampilan.

Pemilihan UMKM yang tergabung dalam anggota Jakpreneur untuk dituliskan mengenai pengalamannya selama menerima pendampingan Jakpreneur didasarkan pada beberapa aspek. Pertama, berdasarkan arahan dari Koordinator Urusan Pariwisata, KUKM, Perindustrian dan Perdagangan. Terdapat sejumlah UMKM yang dipertimbangkan layak untuk berbagi pengalaman dalam mengelola usaha. Kedua, pertimbangan pemilihan UMKM juga berbasis pada *database* mengenai UKM *Champion* Jakpreneur binaan Dinas PPKUKM. Ketiga, berdasarkan usulan dari masing-masing Suku Dinas di masing-masing wilayah. Mereka memiliki binaan UMKM yang tergabung dalam Jakpreneur. Para UMKM yang mendapatkan pendampingan memiliki kinerja yang relatif optimal ketika mendapatkan pendampingan dari Jakpreneur.

Dalam bagian ini, diceritakan gambaran kecil yang unik tentang kekayaan budaya lokal yang diramu oleh para anggota Jakpreneur menjadi sebuah komoditas yang bahkan mampu menembus pasar internasional. Keterbatasan yang dimiliki, serta tantangan yang mereka atasi menjadi cerita yang sangat berharga. Inspirasi ini diharapkan dapat mendorong semangat para pelaku usaha di manapun berada, bahwa kemandirian dan kemajuan, apa pun itu, menjadi mungkin melalui kolaborasi yang dilakukan secara berkelanjutan dengan dukungan para pengambil kebijakan.

BAB 6

Ka Zoraa—Fish Skin ala Jakarta

Cemilan yang renyah dan gurih, siapa yang mampu menolaknya. Produk inilah yang diolah oleh Rika dengan merek Ka Zoraa dengan produk unggulan, yaitu keripik paru dan keripik kulit ikan patin. Bergabung bersama Jakpreneur sejak September 2019, dan aktif sebagai anggota pada tahun 2020, menjadi pembuka jalannya untuk menjadi pengusaha. Rika sebelumnya bekerja di agen travel, dan sering mendapat keluhan dari anak-anaknya karena cukup sibuk bekerja.

Ketika pandemi melanda, pekerjaan di agen travel tentunya tidak bisa dilanjutkan. Keadaan pun berubah, kondisi ekonomi memaksa Rika memikirkan alternatif lain untuk mendapatkan penghasilan keluarga dalam membiayai pendidikan anak dan biaya rumah tangga lainnya.

Rika memang memiliki hobi mengolah makanan. “Pada saat sebelum pandemi, produksi kue-kue basah atau kue tradisional, yaitu pastel, dan sebagainya telah dilakukan sebagai selingan di waktu senggang. Berawal dari kebiasaan mengirimkan hasil olahan makanan



keripik paru kepada anak saya yang sedang berkuliah di Yogyakarta, yang sangat digemari oleh sang anak dan teman-temannya, akhirnya saya berinisiatif untuk menjual keripik parunya ini.”

Langkah awal yang dilakukan adalah dengan mulai membagikan keripik paru ini kepada teman-teman pengajian. Selain itu, ketika melihat kolam ikan patin di rumah, muncullah ide kreatif lainnya, yaitu membuat keripik kulit ikan patin. “Jadi, selain keripik paru, keripik kulit ikan patin ini pun menjadi primadona,” tuturnya.

Tentunya semua telah melalui proses dan kegagalan demi kegagalan dalam mengolah cemilan renyah ini pun telah dirasakan, tetapi usaha keras tersebut telah membuahkan hasil. Dari semua produk yang dipasarkan, ternyata produk terlaris yang diminati konsumen adalah keripik kulit ikan patin dan keripik paru. Olahan makanan dari Rika, dengan merek produk Ka Zoraa, sangat dikenal dengan produk *fish skin*-nya, dan cukup kuat berada di benak di konsumen. Walaupun sebelumnya, Rika juga mengatakan “Saya pernah mencoba membuat keripik singkong balado, dalam perjalanannya keripik singkong balado tidak dilanjutkan. Hal ini dikarenakan harga cabai yang sangat fluktuatif, sehingga lebih besar risikonya. Untuk ikan patin dan paru, harga bahan produksinya lebih stabil, sehingga risikonya menjadi lebih kecil.”



Gambar 6.1 Produk *Fish Skin* Ka Zoora

Setelah mencoba membuat berbagai makanan untuk dijual, pada akhirnya Rika mulai memfokuskan kepada produk yang memang paling laris di pasaran. Rika mengatakan, “Modal yang diperlukan untuk memulai usahanya tidaklah besar, karena hanya dimulai dari konsumsi pribadi yang akhirnya dikirimkan kepada anak saya. Praktik sederhana dalam bisnis saya dengan mulai menjual kepada teman-teman anak saya, dilakukan dengan penentuan harga yang hanya disesuaikan dari besarnya biaya pembuatan makanan tersebut.” Saat itu, Rika tidak mengetahui mengenai harga pokok penjualan, sehingga harga produk yang ditetapkan hanya harga perkiraan saja. Setelah pesanan mulai berdatangan, ia mulai panik karena tidak mengetahui bagaimana menghitung biaya produksinya dan menetapkan harga jual yang tepat bagi produk keripik parunya. Selain itu, kegiatan pemasaran yang dilakukan masih sangat terbatas dan belum dilakukan secara optimal.



Gambar 6.2 Produk Kerupuk Paru Ka Zoraa

Keanggotaan dengan Jakpreneur dimulai pada tahun 2019 dan mulai aktif mengikuti berbagai program yang diberikan Jakpreneur pada tahun 2020. Ketika aktif di Jakpreneur peran pendamping Jakpreneur sangat membantu dalam proses memberikan arahan dan masukan bagi perkembangan bisnis.

Untuk memperkuat posisi produknya di pasar, Rika dengan merek produk Ka Zoraa-nya, rutin mengikuti berbagai pameran atau bazar. Kata Rika, “Bazar pertama kali diikuti pada saat bulan puasa pada tahun 2020. Hal ini terkait dengan salah satu persyaratan untuk mendapatkan izin PIRT, di mana para binaan perlu mengikuti bazar terlebih dulu, sehingga dapat dievaluasi keaktifannya. Para binaan yang mengikuti bazar telah melalui proses kurasi terlebih dulu oleh Sudin PPKUKM, sehingga dapat diketahui kelengkapan produk. Untuk mengikuti bazar, kualitas produk, kemasan, dan juga cara menampilkannya perlu diperhatikan oleh para anggota.”

BAB 7

Nunie's Kitchen—yang Manis Penggugah Rasa

Masa pandemi pada tahun 2020, membuat bisnis utama Christine yaitu *Professional Congress Organizer* (PCO) terhenti. Bisnis PCO ini biasanya mendapatkan pekerjaan dari Kementerian Pariwisata untuk membuat dan melaksanakan kegiatan yang mayoritas dilaksanakan di luar negeri, misalnya acara *Wonderful Indonesia* yang ada di luar negeri. Pada saat pandemi, tentunya semua acara terhenti dan tidak tahu harus membuat apa. Dalam kondisi seperti itu, Christine merasa bahwa bisnis, apa pun itu, harus tetap berjalan. Oleh karena itu, Christine dan ketiga anaknya melakukan hal yang dapat dikerjakan di rumah, sehingga tidak bosan ketika harus selalu berada di rumah.

Christine akhirnya mulai membuat kue yang memang adalah hobinya sendiri. Ia bertutur, “mulailah sesuatu dengan hobi.”

Oleh karena itu, ia berpendapat tidak perlu mencoba hal-hal yang tidak disukai, jika tidak suka bikin kue, sebaiknya tidak usah membuat bisnis di bidang itu, kecuali memang ada keinginan kuat untuk belajar.



Dari hobi itulah, Christine memulai bisnis dengan merek Nunie's Kitchen dengan berjualan roti dan kue. Awal mulanya membuat kue di rumah, dan dijual hanya kepada orang-orang sekitar, misalnya keluarga, teman-teman dekat. Dari sana pesanan semakin hari semakin banyak, ia mulai merasa tidak bisa mengerjakannya sendiri. Di sekitar Agustus 2020, Christine mulai mempekerjakan dua orang *bakers*, kemudian ditambah satu orang lagi, sehingga menjadi tiga orang. Sejak itu, ia mulai membuat produk-produk yang bisa dijual secara *online*.

“Pertama kali, kue yang dibuat di rumah adalah “*cake in jar*”. Alasan saya membuat “*cake in jar*” adalah karena mudah dalam pengiriman dan juga terjaga kebersihannya yang memang tertutup rapat dalam toples. Di awal, membuat kuenya sendiri dibantu dengan anak perempuan saya, dan terjual 10, lalu menjadi 20, lama-lama semakin banyak pesanan, sehingga merasa tidak lagi sanggup mengerjakannya sendiri. *Cake in jar* yang dibuat memang perlu ditata satu per satu, sehingga memakan waktu yang cukup lama dalam pengerjaannya, sehingga ketika tiba-tiba ia mendapat pesanan hingga 75 buah ketika natal, tentunya ia merasa tidak sanggup sendirian. Dari situlah bisnis saya mulai dikembangkan dengan mulai mempekerjakan *bakers*,” ujar Christine.

Setelah “*cake in jar*”, produk berikutnya yang dibuat adalah roti. Barulah di sini Christine memerlukan oven-oven besar yang dapat mengakomodasi pembuatannya. Ketika sudah mulai memproduksi roti, di sinilah awal mengetahui tentang Jakpreneur. Ia bergabung menjadi anggota Jakpreneur di akhir tahun 2020. Semakin lama Christine merasa bahwa bisnis ini sangat menjanjikan. Dari roti, mulailah berkembang menjadi produk-produk lainnya. Christine merasa harus terus berinovasi dengan menciptakan hal baru. Sampai sekarang, Christine rutin berdiskusi dengan para *bakers*-nya setiap minggu untuk menciptakan produk baru.



Gambar 7.1 Produk Kue Wortel dari Nunie’s Kitchen

Setelah bergabung dengan Jakpreneur, ia mulai aktif mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan. Walaupun sebenarnya sangat familiar dengan dunia bisnis karena sudah diajarkan oleh sang ibunda yang sudah memulai bisnis *catering* sejak ia kecil. Menurutnya, “Yang namanya ilmu akan terus berkembang, sehingga saya merasa perlu terus belajar. Awalnya mengenal salah satu pendamping di Jakpreneur, yaitu Pak Bayu. Melalui Pak Bayu ini, saya mendapatkan info-info terkait Jakpreneur, misalnya informasi mengenai pelatihan dan berbagai bazaar. Oleh karena itulah akhirnya mulai terlibat dengan Jakpreneur. Walaupun sebelumnya memang pernah mendengar tentang program dari gubernur dan wakil gubernur mengenai OK OCE, saya tidak mengetahui Jakpreneur adalah lanjutan dari program OK OCE. Pada saat dulu mendengar mengenai OK OCE, saya merasa tidak terlalu tertarik dengan program tersebut,” kata Christine.

Berbagai program yang ditawarkan Jakpreneur membuat Christine merasa sangat terbantu. Misalnya ketika mengambil sertifikasi kompetensi untuk keamanan pangan, semuanya gratis, sehingga bisa mengikutsertakan para pegawainya (*bakers*). Tentunya ia mengetahui bahwa untuk mendapatkan sertifikasi tersebut tidaklah murah, sehingga ia merasa sangat bersyukur dengan keberadaan Jakpreneur ini. Selain itu, Nunie's Kitchen juga mendapatkan kesempatan-kesempatan untuk ikut serta dalam berbagai bazar secara gratis di kegiatan yang diselenggarakan oleh Sudin. "Sebenarnya, saya tidak melulu melihat hal yang gratis itu baik. Saya merasa jika anggota Jakpreneur selalu diberikan gratis, hal ini juga bisa berdampak pada APBD. Namun, tentunya saya sangat bersyukur diberikan secara gratis oleh Jakpreneur. Saya pun sering mengikuti bazar, misalnya bazar di kelurahan, di Jakarta International Stadium (JIS), lalu di Mal Grand Indonesia. Di samping itu, juga banyak sekali pelatihan-pelatihan yang diikuti, di mana sering mengirimkan pegawai-pegawai untuk mengikuti berbagai pelatihan tersebut," tambah Christine.

Akan tetapi, ketika masuk ke Jakpreneur, Christine melihat ada value yang berbeda dengan program ini di mana ia merasa banyak sekali bantuan yang diberikan oleh Jakpreneur.

Christine sering mengikutsertakan pegawainya untuk mengikuti pelatihan, misalnya pelatihan laporan keuangan. Pada dasarnya, Christine sendiri mengerti mengenai laporan keuangan karena latar pendidikannya adalah akuntansi. Namun, menurutnya tidak ada salahnya untuk terus belajar, jadi ia meminta stafnya yang mengikuti pelatihan. Selain pelatihan laporan keuangan, juga ada pelatihan membuat kemasan produk, di mana ia pun mengikutsertakan stafnya, walaupun Nunie's Kitchen sendiri sudah mampu membuat kemasan produk yang baik. Christine merasa tidak ada salahnya mengikuti segala pelatihan apa pun terlebih memang diberikan secara gratis.

Program Jakpreneur sangat bermanfaat bagi masyarakat, terutama untuk orang-orang yang tidak memiliki pengetahuan sama sekali mengenai usaha dan orang-orang yang baru mau

memulai usaha, terlebih lagi di masa pandemi. Masa pandemi merupakan hal yang luar biasa di mana ia menyaksikan banyak rekan-rekannya yang mengalami kesulitan keuangan. Untuk membantu rekan-rekannya mendapatkan penghasilan, Christine menawarkan beberapa temannya untuk menjadi *reseller* dari produk-produk Nunie's Kitchen.

Nunie's Kitchen sudah membuka toko di Mal Kelapa Gading. Ke depannya, Christine akan memperluas tokonya di FX Sudirman dan Atrium Senen. Perluasan toko *offline* Nunie's Kitchen sudah terealisasi di dua tempat, yaitu FX Sudirman dan Atrium Senen. Menurutnya, konsep berjualan melalui toko fisik saat ini masih sangat potensial, karena penjualan di pasar *e-commerce* yaitu Shopee dan Tokopedia baru mencapai 20% pangsa pasar.

Perkembangan bisnis Nunie's Kitchen sampai saat ini tidak lepas dari peran program Jakpreneur. Tuturnya, "Saya terus mengikuti informasi perkembangan program Jakpreneur dan mengetahui bahwa semakin banyak UMKM yang bergabung menjadi Jakpreneur setiap harinya. Saya juga mendorong bagi para pemilik usaha yang sudah tergabung di Jakpreneur agar tetap aktif dan mengikuti serangkaian program yang diarahkan Jakpreneur untuk perkembangan usaha." Ia sering mengingatkan kepada teman-teman UMKM untuk tidak langsung berharap bisnisnya bisa langsung sukses. Perbaikan pola pikir harus diubah, kombinasi penggunaan media penjualan harus dimaksimalkan, contohnya, tidak semua produk bagus penjualannya di *market place*, misalnya di Shopee atau Tokopedia, berdasarkan pengalaman Nunie's Kitchen sendiri omzet yang didapat pada bazar Jakpreneur jauh lebih besar daripada yang didapat di Shopee.



Gambar 7.2 Suasana Ruang Produksi Nunie's Kitchen

Program tutor juga diikuti untuk pemberdayaan anggota binaan yang sudah sukses dan bisa menjadi mentor untuk para UMKM lainnya, sehingga dapat berbagi ilmu dan pengalamannya dalam menjalankan bisnis Nunie's kitchen. Christine membagikan pengalamannya tentang bagaimana mengelola manajemen risiko saat ia menjadi tutor. "Nunie's kitchen berdiri saat kondisi pandemi, di mana membuka usaha saat itu memiliki risiko cukup besar, ujian datang ketika toko tempat saya berjualan harus tutup, karena mal tempat berjualan ditutup dan tidak boleh beroperasi karena kebijakan PSBB di Jakarta."

Ia menyampaikan sebagai pengusaha diperlukan indera keenam, karena menjadi pengusaha itu berbeda dengan pedagang. Baginya, pedagang hanya berpikir untuk mendapat untung dari barang yang dijual, sedangkan pengusaha berpikir bagaimana cara mengembangkan usaha dan menjadikan usahanya berkelanjutan.

BAB 8

Katejkt—Semua Keunikan Jakarta

Berawal dari kue pancong, Azar salah satu anggota binaan Jakpreneur memulai usahanya. Namun usaha cemilan tradisional ini harus berhenti pada tahun 2019 dan membuatnya memindahkan haluannya ke bidang industri fesyen. Katejkt pada awal mulanya dijalankan sendiri dengan jumlah karyawan sebanyak tiga orang yaitu istri, adik ipar, dan Azar sendiri. Katejkt merupakan industri fesyen yang menjual berbagai kaos dengan fokus kepada keunikan kota Jakarta. Azar mencontohkan, “Jika kita di Singapura sering menemukan kaos dengan tulisan **I love Singapore**, maka ketika orang-orang sedang liburan atau berada di Jakarta akan menemukan kaos yang konsepnya Jakarta banget, misalnya **I love Jakarta**.”

Katejkt dimulai dengan modal Rp2.000.000, yang berasal dari dana pribadi karena Azar tidak tertarik untuk mengambil modal pinjaman dari bank. Keterlibatannya pada Jakpreneur dimulai dari ketertarikannya pada program OK OCE. Sejak diluncurkannya program OK OCE, Azar menjadi rutin mengikuti perkembangan kegiatan yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta.



Gambar 8.1 Tampilan Muka *Website* Katejkt

Azar menceritakan, “Pada tahun 2020, saya mulai mendaftar di Jakpreneur. Alasan saya, pada saat itu banyak program yang diselenggarakan bagi binaan Jakpreneur yang melibatkan banyak pihak dan memungkinkan saya menemukan jejaring untuk mengembangkan bisnisnya. Melalui partisipasi dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur di dalam mal, bazar, dan pameran yang diselenggarakan oleh Pemerintah DKI, inilah Katejkt mendapatkan fasilitas pemasaran sehingga produknya makin dikenal masyarakat luas dan tentu meningkatnya penjualan.” Azar menambahkan, “Pada saat Formula-E di JIS yang dihadiri oleh Gubernur DKI Jakarta, Gubernur sempat membeli kaos Katejkt. Kaos yang diproduksi mengangkat konsep tentang sejarah Jakarta, tidak disangka, Gubernur pun langsung memakai kaos tersebut dan menghasilkan peningkatan penjualan yang signifikan.”

Selama bergabung di Jakpreneur, Katejkt telah mengikuti berbagai program yang diselenggarakan oleh Jakpreneur, di antaranya adalah fasilitas pendampingan perizinan, pelatihan HKI, seminar kewirausahaan, dan mendapatkan pendampingan dalam pengurusan proses pembuatan NIB dan HKI. Jakpreneur menawarkan fasilitas permodalan dan pembuatan laporan keuangan, namun keduanya tidak diambil oleh Azar. Perkembangan bidang usaha Katejkt yang bergerak di industri fesyen masih menjadi pilihan usaha yang menjanjikan, terlebih dengan adanya program Jakpreneur. “Sejak bergabung menjadi

anggota binaan Jakpreneur, bagi saya sendiri merasakan nilai tambah berupa makin luasnya jejaring bisnisnya dibandingkan sebelum menjadi anggota Jakpreneur. Bahkan terakhir, saya dikontak oleh pengurus Dekranas salah satu organisasi nirlaba yang menghimpun pencinta dan peminat seni untuk mengembangkan dan memayungi produk kerajinan untuk bergabung dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh Dekranas.”

Produk Katejkt yang saat ini telah memiliki desain yang semakin beragam menjadi nilai tambah bagi bisnis ini. **Keberlanjutan bidang usaha fesyen di masa depan masih memiliki potensi yang sangat bagus mengingat pasar yang masih luas. Potensi Katejkt diharapkan dapat masuk ke pasar yang lebih luas di tingkat internasional.** Harapan besar dari Azar adalah segera terwujudnya sentra oleh-oleh Jakarta yang menawarkan segala kekhasan Jakarta di satu tempat.

Jakpreneur merupakan pintu gerbang bagi Katejkt untuk mengembangkan bisnisnya.

Secara pribadi untuk bisnisnya Azar berharap, “Semoga produk saya lebih banyak disukai penduduk Jakarta, dan saya berharap Katejkt bisa segera memiliki toko di tempat-tempat wisata Jakarta, misalnya di Kepulauan Seribu dan Kota Tua, sehingga para wisatawan dapat membeli baju oleh-oleh Jakarta di Toko Katejkt.” Pemilik Katejkt ini berharap Jakpreneur dapat terus dilanjutkan karena ini adalah program yang sangat bagus.



Gambar 8.2 Produk Kaos Katejkt

BAB 9

GGG—Garmen Mendunia dari Penggilingan

Usaha ini bermula pada Agustus 2019 ketika Ridwan Herman Toyo pendiri dari GGS Fashion berhenti dari pekerjaan yang telah ditekuni sejak tahun 2002 pada salah satu perusahaan asing dari Korea yang bergerak di bidang fesyen. Berbekal relasi dan pengalaman sebelumnya sebagai manajer pemasaran, GGS Fashion yang namanya diambil dari nama putri dan putranya, yakni GG-Gladys Gibran dan S singkatan dari Sejahtera, membawa harapan agar usahanya ini membawa keberkahan dan kesejahteraan bagi keluarganya dan lingkungan sekitarnya.

Di awal berdirinya perusahaan ini, GGS mendapat pekerjaan dari satu perusahaan dengan merek ternama “E”. Selanjutnya muncul beberapa merek perusahaan lain yang mempercayakan menggunakan jasa GGS Fashion. Secara teknis, menurut Ridwan, “GGG menerima pesanan dari perusahaan mitra kerja yang memiliki merek ternama. Perusahaan mitra memberi desain baju yang diinginkan dan memberikan bahan yang dibutuhkan, kemudian GGS membuat pola dan membuat satu contoh baju. Setelah baju contoh selesai, mitra kerja akan membuat ulasan hasil tersebut. Selanjutnya, apabila semua hasil ulasan telah diperbaiki, maka GGS akan memproduksi sesuai dengan jumlah yang dipesan.”

Ketika usaha sedang berjalan dengan baik-baik saja, kemudian tiba-tiba muncul pandemi Covid-19 dan ada aturan PSBB, di mana orang diminta untuk berdiam di rumah. Mal dan pusat perbelanjaan harus ditutup. Tentu hal ini berdampak pada usaha GGS. Saat itu Maret 2020, ada 1.000-2.000 potong pakaian pesanan dari Merek Z dan 3000 pesanan dari Merek S yang sedang dikerjakan di *workshop* GGS. Akibatnya 4.000 potong pakaian menumpuk di *workshop* dan tidak dapat dikirim ke toko-toko yang ada di mal, sehingga pembayaran tidak bisa diterima dan pada akhirnya menghambat gaji karyawan.

Saat awal pandemi kebutuhan hazmat tinggi sekali. Ada seorang datang untuk melakukan pesanan pertama berjumlah 100 potong. Lama kelamaan setiap minggu semakin tinggi permintaan produksi hazmat. Saat itu, komentar Ridwan, “GGS banting setir dari produksi pakaian menjadi produksi hazmat. Setelah itu, ada banyak sekali permintaan, baik dari rumah sakit, NGO, maupun instansi lain. Namun untuk dapat memproduksi hazmat dibutuhkan izin dan sertifikat dari Kementerian Kesehatan. Untungnya Sertifikat Kementerian Kesehatan yang dibutuhkan sebagai legalitas yang menerangkan bahwa GGS adalah UKM Binaan Jakpreneur dengan cepat diperoleh, sehingga persyaratan yang dibutuhkan untuk mendaftarkan merek dapat terpenuhi.”

Pada Oktober 2020 ketika mal mulai dibuka, baju-baju yang tertahan selama kurang lebih 6 bulan tidak bisa dikirim baru mulai bisa dikirim. Saat itu, bisnis fesyen mulai hidup kembali walau tidak banyak. Sementara itu, produk hazmat masih terus berjalan. Selain hazmat juga ada permintaan *surgical gown* untuk tenaga kesehatan yang digunakan untuk kegiatan vaksinasi dari berbagai rumah sakit. *Surgical gown* yang dulunya hanya berwarna hijau, dibuat lebih *fashionable* dengan menggunakan warna-warna lain, sehingga tenaga kesehatan tidak bosan.



Gambar 9.1 Produk *Surgical Gown GGS Fashion*

Ridwan menambahkan, “GGS juga merambah pasar global melalui penjualan dengan *online* di *marketplace*. Saat ini, toko GGS berada di *market place* Singapore, Malaysia, Thailand, Filipina dan Vietnam. Mekanismenya adalah dengan mendaftar ke Shopee *eksport* dan Shopee melakukan *cloning* Toko GGS. Dengan demikian, penjualan GGS hingga mancanegara dapat dilakukan dan menggunakan merek GGSolution sebagai merek internasionalnya.”

Pada ulang tahun Jakarta yang mestinya diselenggarakan pada bulan Juni tetapi diundur pada Oktober 2021, Ridwan mendapatkan penghargaan *Local Hero Export Award 2021* pada kategori *Digital Learner*. Hal ini diberikan karena kegigihan Ridwan setelah pelatihan mempelajari tentang pemasaran digital dan mempraktikannya hingga masuk dalam penjualan 10% terbaik. Penghargaan ini diberikan dalam rangka ulang tahun Jakarta yang merupakan hasil kolaborasi antara Jakpreneur dan Shopee. Pemberian penghargaan disampaikan oleh Wakil Gubernur DKI Jakarta, Riza Patria.



Gambar 9.2 Penghargaan kepada Ridwan

Ridwan menambahkan, “Pandemi Covid-19 ini ternyata membawa berkah bagi GGS. Bahkan dari awal pandemi hingga sekarang karyawan GGS tidak pernah berhenti bekerja, karena selalu ada pesanan yang dikerjakan. *Workshop* GGS pun bahkan berkembang menjadi dua tempat, yakni GGS I dan GGS 2, yang letaknya tidak jauh satu dengan yang lainnya. Dikarenakan sejak Desember 2021 pesanan hazmat sudah tidak

ada lagi, GGS kembali kepada bisnis semula, yakni pakaian. Pesanan pakaian dilakukan untuk memulai persiapan untuk lebaran. Awalnya produksi hanya dibuat sebanyak 300 potong per minggu, dan meningkat terus hingga lebaran tahun 2022 di mana pesanan meningkat sampai puncaknya 2000-3000 potong per minggu. Tentu saja hal ini tidak bisa hanya dikerjakan di *workshop* GGS, namun juga melibatkan konveksi binaan lainnya.”

Selama tiga tahun berjalan GGS juga membina 8 konveksi lain yang turut mengerjakan pekerjaan-pekerjaan GGS, baik yang berlokasi di PIK, maupun di Babelan, dan Semper. Sebelum mengikuti Jakpreneur, karyawan GGS hanya berjumlah 11 orang, namun kini telah menjadi 20 orang. Belum lagi jumlah karyawan pada konveksi binaan yang kurang lebih berjumlah 40 orang. Oleh karena itu, GGS juga sempat dijadikan teladan dalam Video Cerita Perubahan Jakpreneur yang diselenggarakan atas kerjasama antara Pemerintah Provinsi DKI dan Prospera. Video ini lebih menekankan pada peran GGS dalam pemberdayaan sekitar. Selain itu, terdapat pembuatan video lain yang diselenggarakan oleh PUSPA yang menekankan pada dukungan keluarga terhadap usaha ini.



Gambar 9.3 Proses Produksi GGS *Fashion*

Perkembangan perusahaan hingga saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, dan Ridwan cukup optimis bahwa perkembangan di masa yang akan datang lebih baik. “Produk fesyen merupakan produk yang tidak pernah mati, walau memang sifatnya musiman. Siklus produk fesyen adalah tiga sampai dengan empat bulan menjelang lebaran dan dua sampai dengan tiga bulan menjelang natal. Di luar itu, GGS juga



melayani produk garmen untuk seragam sekolah, baju-baju wisuda, juga baju seragam sekuriti dan akan semakin berkembang di masa depan.”

BAB 10

Kotak Makan Siang dari Soe Recipe

Usaha ini dimulai ketika Adisti memutuskan berhenti dari bekerja sebagai karyawan di salah satu perusahaan swasta tahun 2018. Keputusan tersebut didasarkan pada keinginan untuk dapat mengurus keluarga dengan lebih baik. Adisti mengungkapkan, “Saya merasa bersalah karena anak selalu ditinggal tiap hari dan ditiptkan ke orang tua selama jam kerja dari jam delapan pagi sampai jam lima sore. Karena orang tua saya suka membuat kue dan memasak, maka mulai dengan jualan roti dan kue di Shopee. Tokonya diberi nama Soe Recipe. Soe kepanjangan dari Soeharjono, yang tidak lain adalah keluarga. Keluarga juga memiliki usaha di bidang kuliner, dan sekarang juga membuat usaha kuliner, khususnya *snack-box* dan *lunch-box*.”

Tahun 2019 mendapatkan *broadcast* WhatsApp untuk mengikuti OK OCE. Saat itu ada pelatihan kriya, dan mengikuti pelatihan tersebut selama empat hari. Walaupun tidak bergerak di bidang kriya, Adisti tetap mengikuti pelatihan ini dengan motivasi membuka peluang usaha baru. Tuturnya, “Dengan tekad saya yang kuat untuk berwirausaha, saya juga mengikuti semua pelatihan yang ditawarkan. Saya merasa dengan menjadi peserta, semakin mendapatkan arahan untuk mencapai apa yang diimpikan, menjadi wirausaha yang merupakan peluang untuk produktif, sambil mengurus keluarga.”



Gambar 10.1 Produk Nasi Kotak Soe Recipe

Berbekal pendidikan S-1 Periklanan, Adisti tertarik dengan pembinaan yang dilaksanakan. Ia merasakan banyak manfaatnya dari bergabung dengan OK OCE yang kemudian bermetamorfosis menjadi Jakpreneur. Dari pelatihan demi pelatihan, diarahkan untuk membuat perizinan.

Untuk menjalankan usaha ini, Adisti sangat didukung oleh suami, dan dibantu oleh lima orang tim. Kata Adisti, “Dua orang di antaranya adalah pegawai tetap, dan yang tiga orang adalah merupakan pegawai lepas. Bagi pegawai tetap diberikan gaji tetap, dan bonus bila pesanan melebihi target. Kelima orang tersebut adalah keluarga dan tetangga yang berstatus ibu rumah tangga, yang juga berminat untuk melakukan aktivitas yang menghasilkan namun dapat dikerjakan di rumah sambil mengurus anak.” Rata-rata aktivitas yang dilakukan oleh Adisti dan tim adalah malam hari ketika sudah selesai dengan urusan anak-anak, dan dilakukan di dapur. Semua dilakukan di dapur, karena komitmennya untuk menjaga kualitas, sehingga beliau secara langsung dapat melakukan pengawasan kualitas.

Produk Soe Recipe makin lama makin dikenal oleh konsumen terutama di lingkungan Pemda DKI, dan beberapa kantor BUMN ataupun swasta. Sering kali setelah rapat di satu Gedung, kemudian ada yang menelepon dan memesan untuk rapat yang lain di gedung lain, atau bahkan kantor lain. Mereka mengatakan: “Saya ingin memesan seperti yang ada pada rapat tadi.” Dengan cara seperti ini produk Soe Recipe makin dikenal. Puncaknya, ketika ada acara di balai kota.

Berkaitan dengan kelanjutan bisnis ini di masa yang akan datang, Adisti optimis bahwa usaha ini akan terus berkembang. **Adalah suatu kebahagiaan tersendiri bagi Adisti, selain dapat memberikan penghasilan baginya dan keluarga, dengan menjalankan usaha ini ia dapat juga memberi penghasilan bagi pegawai dan keluarganya.**

Pengenalan produk ini dilakukan melalui berbagai saluran misalnya *e-order*, media sosial, dan sebagian melalui *word of mouth* setelah merasakan produknya langsung.



Gambar 10.2 Produk Soe Recipe di Balai Kota

Keinginan untuk ekspansi ada, namun saat ini berpikir untuk menjaga dulu agar usaha yang ada sekarang lebih matang dulu, baik dalam pengelolaan maupun konsumennya. Adisti berpikir untuk masuk ke pasar *wedding*, namun hingga saat ini belum ada tenaga. Di masa yang

akan datang, Adisti berharap dari Jakpreneur tetap ada pendampingan dan tetap diarahkan, sehingga UMKM makin berkualitas dan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar.

Selain itu, upaya Jakpreneur membuat aplikasi *e-order* merupakan inovasi yang patut mendapatkan acungan jempol. Adanya *e-order* ini, produk-produk UMKM dapat dikenal dan dibeli oleh instansi dan kantor-kantor pemerintahan, tanpa melalui perantara. Setiap UMKM yang memenuhi syarat memiliki kesempatan yang sama untuk dikenal. Dengan demikian, terdapat persaingan yang sehat, yang bukan karena kolusi atau dekat dengan pemegang keputusan dalam pengadaan. Harga pun menjadi transparan, tidak ada *mark-up*, dengan demikian baik pembeli dan penjual, tidak ada yang merasa dirugikan. Sebagai saran, “Agar radius pemesanan tidak dibatasi hanya 10 km, karena hal ini sangat merugikan teman-teman yang jaraknya jauh dari balai kota, produknya tidak bisa masuk balai kota,” ujar Adisti.



Gambar 10.3 Soe Recipe pada *e-order*

BAB 11

Kriya D'Aufa—*Handmade* Kreatif yang Inovatif

Salah satu unit usaha mikro kecil dan menengah yang berkembang cukup signifikan adalah di bidang industri kerajinan (*handcraft*). Tidak dapat dipungkiri, produk-produk yang dihasilkan dari industri kerajinan, memerlukan tingkat kreativitas yang tinggi, sehingga tidaklah mengherankan jika produk kerajinan yang dihasilkan oleh sebuah unit usaha, banyak diburu oleh masyarakat banyak, tidak hanya dari masyarakat sekitar industri kerajinan tersebut berada, bahkan juga banyak peminat yang membeli datang dari luar daerah. Salah satu unit usaha yang bergerak di bidang kerajinan, yang mendapatkan pendampingan dari Jakpreneur adalah D'Aufa Handcraft. Dewi berkomentar, “Tahun 2008, saya yang pada saat itu berprofesi sebagai seorang guru Bahasa Jepang memulai perjalanan berdirinya D'Aufa Handcraft. D'Aufa Handcraft mengawali usaha dengan membuka *online shop* sebagai *reseller*. Pelan tetapi pasti, usaha yang saya tekuni, berkembang cukup baik. Namun, seiring dengan kesibukan rumah tangga dan juga kesibukan usaha yang semakin meningkat, pekerjaan sebagai guru Bahasa Jepang yang telah saya jalani selama beberapa

tahun, akhirnya, saya tinggalkan, dan fokus untuk mengelola D'Aufa Handcraft.”

Pada tahun 2015, ada sebuah kejadian yang mengubah total arah usaha D'Aufa Handcraft. Bisnis D'Aufa Handcraft yang tadinya hanya sebagai *reseller* di *online shop* saja, berubah ketika tempat pensil dan *pouch* buatan sendiri untuk anaknya yang masih sekolah, ternyata juga diminati oleh teman-temannya. Teman-teman putranya ini sangat tertarik untuk membeli tempat pensil dan *pouch* buatannya tersebut. Kemudian, putra Dewi mencatat pesanan teman-temannya. Sesampainya di rumah, catatan tersebut kemudian diberikan kepada Dewi. **Yang paling unik adalah, melakukan kustomisasi tempat pensil dan *pouch* pesanan teman-teman anaknya, dengan memberikan nama pemesan di produk yang dihasilkannya tersebut. Dari sinilah awal mula bisnisnya berkembang.**

Rupanya produk buatan D'Aufa Handcraft yang dipasarkan secara *online*, mendapatkan sambutan yang sangat positif dari berbagai pihak. Hal ini yang ditanggapi oleh Dewi, “Saya menjadi lebih bersemangat lagi untuk membuat produk-produk lain di luar tempat pensil dan *pouch*. Produk yang dihasilkan bukan lagi hanya tempat pensil dan *pouch*, namun juga memproduksi berbagai produk kerajinan lainnya, yaitu tas, tempat *tissue*, topi, sarung bantal dan barang-barang kerajinan lainnya. Selain memproduksi produk kerajinan secara mandiri dan dipasarkan secara *online*, saya juga masih menjalankan bisnis *reseller online*.”

Pada tahun 2016, Dewi belajar membuat mukena beserta tas mukena, *tote bag*, khimar 2 lapis, khimar 3 lapis, juga *outer*. Semua mengalir begitu saja, di mana hal ini kemudian diikuti dengan semakin membanjirnya pesanan. Pesanan yang masuk ke D'Aufa Handcraft semakin banyak, bahkan produk-produk D'Aufa Handcraft menysar hingga ke komunitas arisan dan komunitas pengajian. Banyak pesanan *outer* kembaran, untuk ibu-ibu yang berada di komunitas arisan dan juga untuk ibu-ibu yang berada di komunitas pengajian.

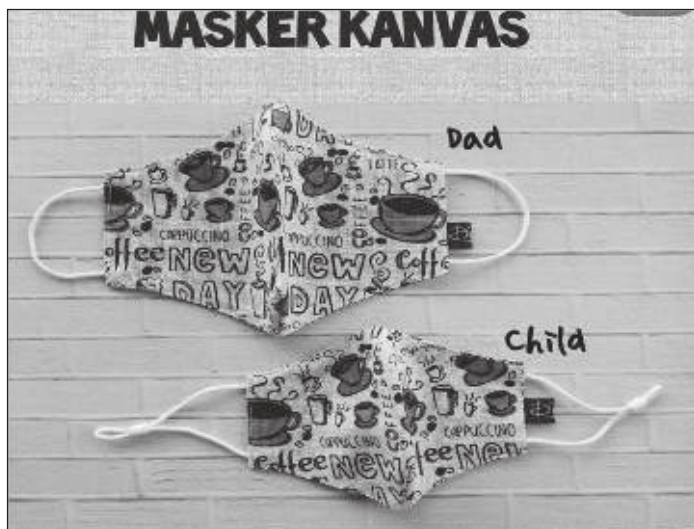
Seperti pada produk tempat pensil dan *pouch*, D'Aufa Handcraft juga melakukan kustomisasi terhadap produk mukenanya. Khusus untuk produk mukenanya, D'Aufa Handcraft melakukan kustomisasi, dengan cara menulis nama pemesan pada tasnya. Tidaklah mengherankan,

beberapa waktu yang lalu D'Aufa Handcraft pernah mendapatkan pesanan mukena melalui *online shop*, hingga mencapai 250 set.

D'Aufa Handcraft menjadi anggota Jakpreneur sejak tahun 2019, atau setahun sebelum terjadinya Pandemi Covid-19. Awal mula bergabungnya D'Aufa Handcraft menjadi anggota Jakpreneur, karena mengikuti pelatihan fesyen selama lima hari yang diselenggarakan oleh OK OCE di Pondok Kelapa. Info tentang OK OCE didapat dari kelurahan. Baru sekali mengikuti pelatihan, kemudian terjadi pandemi Covid-19. Saat itu, Dewi diarahkan untuk mengurus perizinan terlebih dahulu, dan selama proses pengurusan, Dewi selalu didampingi oleh pendamping hingga terbit IUMK. **Satu tahun kemudian D'Aufa Handcraft juga dibantu untuk pengurusan NIB. IUMK dan NIB ini dirasakan banyak manfaatnya oleh pengusaha, karena dengan demikian orang lain bila ingin melakukan pemesanan ataupun pembelian menjadi lebih percaya.** Selain itu, IUMK dan NIB juga menjadi syarat untuk mengikuti bazar-bazar, baik di tingkat kecamatan maupun di tingkat kota.

Pandemi juga membawa berkah kepada wirausaha karena bisa membuat produk untuk melindungi masyarakat.

Ketika awal pandemi, Dinas PPKUKM mempunyai program berbagi masker, dan D'Aufa Handcraft menjadi salah satu penyuplai dengan memproduksi 100 masker per hari. Selanjutnya, masker produk D'Aufa Handcraft menjadi terkenal dan banyak mengalir pesanan dari luar. D'Aufa Handcraft juga mengembangkan masker *printing*, yang ditujukan untuk masker secara fungsional juga dapat menjadi *branding* perusahaan.



Gambar 11.1 Masker Kanvas Produksi D'Aufa Handcraft

Menurut Dewi, “Selama pandemi, produk lain yang juga menjadi *best seller* adalah tempat *tissue cover 3 in 1*. *Tissue covers 3 in 1* merupakan tempat tisu yang praktis untuk dibawa *traveling*, ke kantor, sekolah, di dalam ruangan, dan masih bisa dibawa di tas. *Tissue covers 3 in 1* dapat digunakan untuk membawa tisu kering, tisu basah, dan *handsanitizer*, dengan bahan yang anti air. Produk ini sangat fungsional di kala pandemi, sehingga produk ini sangat laris. Bahkan saya mendapat pesanan dalam jumlah yang banyak untuk sekali pesan dari beberapa pimpinan perusahaan/instansi, untuk dibagi sebagai suvenir kepada seluruh staf/anggota di kantor. Pesanan tersebut mencapai 500 *pcs* dan 400 *pcs* sekali pesan. Adanya pesanan dalam jumlah banyak, dan yang menerima merasa bermanfaat, kemudian banyak pesanan lain mengalir. Banyak pihak yang mencari informasi tentang produk tersebut melalui media sosial. Untuk penjualan produk *tissue cover* tersebut selama dua tahun pandemi mencapai lebih dari 5000 *pcs*. Banyaknya pesanan, membuat saya sempat kewalahan untuk memenuhi pesanan yang datang.”



Gambar 11.2 Tempat *Tissue Cover* 3 in 1 D'Aufa Handicraft

Produk lain yang diproduksi oleh D'Aufa dan digemari oleh banyak kalangan adalah tas. Berbagai macam tas diproduksi, mulai dari *shoulder bag*, *tote bag*, *mini backpack*, *handbag*, *sling bag*, dan *pouch*. Selain model yang bervariasi, bahannya pun beragam, yakni kanvas, kain, *printing*, dan juga bahan-bahan yang dikenal sebagai *longcharm*. Semua produk tersebut unik karena dibuat secara *homemade*.

Di antara berbagai jenis tas yang dibuat, satu yang paling unik dan mencuri perhatian adalah tas yang dibuat khusus dengan motif ondel-ondel dan ikon khas Betawi. Tas ini awalnya dibuat karena ada permintaan dari Dinas PPKUKM untuk membuat sesuatu yang temanya Betawi. Momennya juga tepat sekali, karena bersamaan dengan rangkaian bazar dan pameran-pameran yang diadakan Jakpreneur. Ternyata produk ini mendapat sambutan baik dan juga cukup diminati sebagai *souvenir* dari Jakarta, bahkan *slingbag* ondel-ondel termasuk produk yang *best seller*.

Dalam hal pemasaran, D'Aufa menggunakan toko *online* melalui Shopee, Tokopedia dan IG. Selain menggunakan toko *online* untuk pemasaran, D'Aufa juga mendapatkan kesempatan untuk mengikuti bazar-bazar yang dikoordinasi oleh Jakpreneur. Biasanya bazar-bazar



tersebut diinfokan pada berbagai grup WhatsApp, maupun dari kelurahan. Bazar yang dilakukan bisa sampai tiga kali dalam satu bulan, misalnya bazar di Kelurahan Pondok Kopi, di Balai Kota, dan di Pekan Raya Jakarta. Bazar dapat berupa bazar *online*, misalnya Jumat Beli Berkah. Manfaat bazar ini lebih banyak pada *branding* karena lebih dikenal masyarakat luas. Beberapa bazar yang cukup besar juga diikuti, misalnya bazar di Balai Kota dan di *Old Shanghai*.



Gambar 11.3 Tas Motif Ondel-ondel

Dewi menceritakan salah satu pengalaman menarik terkait dengan keikutsertaan pada kegiatan bazar. “Pada saat diadakan di luar gedung (*outdoor*). Saat itu, bazar yang dilakukan secara *outdoor* dilaksanakan dalam kondisi cuaca yang cukup panas. Sementara itu, salah satu produk topi dari D’Aufa dipakai oleh petugas Bank DKI. Petugas bank ini keliling dari satu stan ke stan yang lain dengan memakai topi merek D’Aufa. Rupanya topi yang dipakai oleh petugas bank ini menarik banyak orang yang melihatnya dan mereka bertanya di mana petugas itu membeli topi tersebut. Alhasil penjualan produk topi di saat bazar tersebut cukup besar. Hal serupa juga terjadi ketika saya menggunakan produknya

sendiri, baik pakaian, kerudung maupun tas, di mana hal tersebut telah berhasil menyedot perhatian orang-orang yang melihat saya.”

Saat ini, D’Aufa telah memiliki 10 *reseller*. Masing-masing *reseller* mendapatkan *fee* penjualan atas setiap produk yang dijual. Bahkan ada *reseller* yang bisa menghasilkan Rp6.000.000 per bulan. D’aufa memiliki *tagline* “Promosi di Rumahpun Bisa Menghasilkan.” Merupakan kebahagiaan tersendiri, ketika bisnis yang dikembangkannya dapat memberdayakan kaum perempuan untuk menjadi lebih produktif dan mandiri.

Berbagai macam pelatihan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur telah diikuti misalnya pelatihan untuk meningkatkan penjualan melalui *digital marketing*. Pada pelatihan tersebut, diajarkan juga penggunaan media sosial TikTok untuk ajang promosi. Pelatihan lain yang juga diadakan oleh Jakpreneur dan diikuti oleh D’Aufa adalah pelatihan tentang pajak. Selain itu, pelatihan tentang pembuatan laporan keuangan dilaksanakan melalui aplikasi SIAPIK. Di bidang permodalan, juga ada tawaran dan pendampingan dari Bank DKI. D’Aufa termasuk memenuhi syarat untuk permodalan melalui Bank DKI, namun karena modal yang dimiliki dirasa masih mencukupi, sampai dengan saat ini D’Aufa masih menjalankan usahanya dengan modal sendiri.

Dengan bergabung di Jakpreneur, selain mendapatkan fasilitas perizinan, pelatihan, pemasaran dan pendampingan, wirausaha merasakan manfaat yang sangat besar dalam hal kepercayaan konsumen.

Dengan masuk IG Jakpreneur, serta menjadi salah satu UMKM binaan Jakpreneur yang sukses, D’Aufa menjadi semakin dikenal dan dipercaya. Untuk memproteksi merek, Jakpreneur juga melakukan pelatihan dan pendampingan terkait pengurusan HKI. Saat ini, D’Aufa sedang melakukan proses pendaftaran merek.

Di masa yang akan datang, tutur Dewi, “D’Aufa telah mempunyai rencana untuk mengembangkan diri, yakni pertama, membuka lapak di Kota Kasablanka lantai GF yang khusus buat UMKM, yang dapat disewa dalam waktu 6 bulan. Rencana ini sedang dalam tahap survei.

Kedua, menyiapkan toko *offline*, dan sedang dalam tahap survei lokasi, dan ketiga, memasuki pasar internasional dengan melakukan ekspor. Sebenarnya telah ada kurasi untuk ekspor, namun saya sedang menyiapkan karyawan.”

Di luar pengembangan usaha, D’Aufa juga ingin menghidupkan kembali *workshop craft*. Dewi menceritakan, “Sebelum pandemi, hal ini pernah dilaksanakan, yakni dengan membuka kelas dalam satu minggu ada tiga kelas, dengan peserta per kelas ada lima orang. *Workshop* ini bisa berjalan satu hari untuk yang tingkat kesulitannya rendah, dan bisa dua hari untuk yang tingkat kesulitannya tinggi. *Workshop* yang dilakukan dimaksudkan untuk berbagi pengetahuan dan keterampilan yang saya miliki, sekaligus untuk membantu peserta lain agar mampu membuat *craft* untuk kepentingan pribadi maupun untuk dijadikan bisnis. *Workshop* ini bisa dilakukan di tempat yang disediakan oleh D’Aufa maupun di tempat yang disediakan peserta. Bila setelah *workshop* masih ada yang tidak paham, maka peserta bebas untuk bertanya.”

Untuk pelaksanaan *workshop* seperti ini, pernah dilakukan melalui cara kemitraan. Ketika *workshop* pembuatan *tote bag*, D’Aufa bekerja sama dengan sebuah toko mesin jahit di Kemayoran. Toko ini mengizinkan 25 mesin jahitnya untuk disewa dengan biaya sewa Rp50.000 per mesin sebagai ganti biaya servis. Keuntungan bagi toko mesin jahit adalah ada promosi tentang mesin jahitnya. Biasanya setelah *workshop* selesai, selalu ada pihak yang berminat membeli mesin jahit yang digunakan. Sementara itu, D’Aufa menyiapkan satu kit bahan untuk pembuatan tas. Untuk biaya kursus, D’Aufa tidak menetapkan tarif tertentu, biaya yang diterima D’Aufa adalah sukarela dari peserta, karena niat dari awal adalah sukarela berbagi untuk kemajuan bersama.

BAB 12

Roti Gambang— Roti Kenangan yang Mulai Langka

“Setiap bertemu dengan orang baru, saya selalu mengosongkan gelas saya terlebih dahulu.”

Bob Sadino

Bisnis kuliner berupa produk makanan, merupakan satu dari banyak bidang usaha yang dilirik oleh pelaku usaha mikro kecil dan menengah di daerah Jakarta. Salah satu kekayaan kuliner khas Betawi, yang saat ini mulai langka keberadaannya, adalah roti gambang. Makanan yang berbahan utama tepung terigu ini, merupakan salah satu makanan legendaris yang telah ada sejak zaman Belanda. Rasanya yang lezat, dengan tekstur roti yang agak tebal, membuat kenyang siapapun yang mengonsumsinya.

Hanya ada beberapa pihak yang tetap setia memproduksi roti gambang, salah satunya adalah Perusahaan Roti Tan Ek Tjoan. Tan Ek Tjoan adalah satu dari sedikit perusahaan roti, yang tetap setia untuk memproduksi roti gambang, sebagai salah satu produk rotinya.

Namun demikian, pada tahun 2019, roti gambang menemukan kembali momentumnya untuk menjadi salah satu pilihan masyarakat,

ketika masuk sebagai 50 roti terbaik di dunia, berdasarkan survei yang dilakukan oleh CNN (*Cable News Network*—sebuah jaringan TV internasional yang berkantor pusat di Amerika Serikat). Atas hal tersebut, banyak pihak yang kemudian tertarik untuk menghidupkan kembali kejayaan roti gambang, dengan jalan memproduksinya. Berbagai pihak, dengan kreativitas yang dimilikinya, berlomba-lomba membuat varian roti gambang dengan berbagai ukuran, rasa dan juga pengemasan. Semua hal tersebut diharapkan dapat membuat masyarakat tertarik untuk mencicipi kelezatan roti gambang. Salah satu pihak yang mencoba untuk membangkitkan kembali kejayaan roti gambang, adalah pelaku UMKM yang juga menjadi anggota Jakpreneur, yaitu Eka.

Seiring dengan perkembangan zaman, dan berubahnya selera masyarakat, keberadaan roti gambang saat ini relatif sukar untuk ditemui.

Eka berkomentar, “Usaha pembuatan roti gambang sudah saya dijalankan sejak awal pandemi, atau sudah berjalan hampir tiga tahun. Roti gambang dijual secara *offline* dan *online*. Roti gambang yang diproduksi, berbahan dasar tepung terigu, gula aren, wijen, dan telur, dengan tambahan kayu manis, sehingga roti gambang yang dihasilkan memiliki tekstur dan cita rasa yang berbeda dibandingkan dengan roti gambang lainnya. Ditambahkan, bahwa usaha yang saya rintis ini, hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan adanya panganan yang lezat sekaligus menyehatkan. Diharapkan dengan ukuran, rasa, serta pengemasan yang terlihat modern, roti gambang buatan saya akan lebih mudah dikenali dan disukai oleh generasi sekarang.”



Gambar 12.1 Produk Roti Gambang Klasik

Di awal berdirinya, salah satu alasan utama ketertarikan untuk memproduksi dan mengembangkan roti gambang, selain karena ingin melestarikan salah satu kuliner Betawi, juga didorong oleh pertimbangan kondisi ekonomi keluarga pada saat itu, yang tidak sedang dalam kondisi yang menguntungkan. “Hal tersebut memaksa saya dan suami saya, untuk mencari peluang bisnis yang sekiranya dapat dijadikan pemasukan bagi keluarga. Di saat itulah, muncul gagasan untuk membuat usaha pembuatan roti gambang. Awalnya, sebelum roti gambang produksinya dijual ke masyarakat umum, saya menguji nikmat tidaknya roti gambang yang dibuat, untuk dicicipi oleh keluarga, dan teman-teman. Dari hasil uji coba yang dilakukan ke keluarga dan teman-teman, ternyata banyak yang memberikan respons yang positif. Dari testimoni positif itulah, yang membuat saya semakin yakin untuk menggeluti bisnis kuliner pembuatan roti gambang. Atas informasi yang diterima dari rekan saya, memutuskan untuk bergabung dalam wadah wirausaha Jakpreneurs, di mana hal ini semata-mata agar usaha yang saya rintis dapat semakin maju dan berkembang.”

Di awal usahanya, Eka memulai dengan modal sebesar Rp1.000.000,00. Pada saat proses awal merintis usaha, masih timbul keraguan apakah bisa memajukan usaha pada kondisi pandemi yang serba tidak pasti. Pada saat bergabung dengan Jakpreneurs, mulailah diperkenalkan dengan berbagai macam acara yaitu festival, bazar, hajatan,

dan beberapa acara kuliner Betawi. Sampai saat ini, perkembangan bisnisnya sangat positif, dan hal lain yang membanggakan adalah usahanya kini mampu membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Semua program yang dijalankan oleh Jakpreneur sangat dirasakan manfaatnya bagi seluruh wirausaha yang ada.

Eka mengakui, “Keberadaan Jakpreneur sangat positif bagi masyarakat, dan berharap program ini dapat berlanjut, supaya bisa menghasilkan wirausaha baru, yang sangat berguna untuk membantu perekonomian keluarga, serta sebagai salah satu pihak yang mampu memberikan kontribusi signifikan dalam rangka menggerakkan roda perekonomian Jakarta.” Dengan pemberian *softs skill* dan juga *hard skill*, sedikit banyak hal tersebut telah membantu seluruh anggotanya untuk dapat membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, salah satunya adalah usaha kuliner Betawi. Eka juga berharap semoga ke depannya Jakpreneur semakin sukses dan berjaya, serta bisa menambah program kolaborasi dengan instansi lain yang bermanfaat bagi banyak pihak, misalnya membangun sentra oleh-oleh kuliner DKI Jakarta, serta meningkatkan jaringan (*networking*) pada saat sosialisasi program kepada masyarakat secara langsung.

BAB 13

Bir Pletok— Minuman Khas Jakarta dengan Aroma dan Rasa yang Menggugah Selera

Memiliki rasa yang manis, sekaligus beraroma harum, dan dengan warna merah menyala yang sangat menggoda, membuat siapapun yang melihatnya pasti ingin merasakannya, hanya demi untuk mendapatkan sensasi, serta manfaat yang berlimpah yang dikandungnya. Ditetapkan sebagai salah satu ikon budaya luhur Betawi, bir pletok merupakan minuman khas Kota Jakarta yang kaya akan bahan baku rempah, serta mempunyai segudang khasiat bagi kesehatan tubuh.

Walaupun memiliki nama “Bir Pletok”, minuman khas daerah Betawi ini, sama sekali tidak mengandung alkohol ataupun termasuk dalam jenis minuman keras, yang dilarang atau dibatasi konsumsinya.



Jika dikonsumsi secara teratur, bir pletok bahkan sangat berfaedah bagi tubuh. Dengan komposisi bermacam-macam rempah yang baik bagi kesehatan, misalnya jahe, serih, pandan wangi, kapulaga, serta tambahan kayu secang, membuat bir pletok nikmat untuk dikonsumsi dalam berbagai situasi. **Adapun nama “pletok” yang tersemat di minuman ini, diambil dari bunyi yang muncul, saat penutup botol dibuka.**

Dengan sensasi rasa hangat yang menjalar ke seluruh tubuh dan manfaat yang menyertainya tatkala mengonsumsi bir pletok, membuat banyak orang yang suka terhadap minuman khas Betawi ini. Salah satu orang yang sangat menggemari bir pletok adalah Gubernur DKI Jakarta Anies Baswedan. Dengan sensasi rasa manis plus aroma harum yang menyerbak, ketika diseduh, ditambah dengan segudang manfaat kebaikan yang terkandung di dalamnya. Gubernur Jakarta Anies Baswedan rutin meminum bir pletok, untuk menemani padatnya aktivitas yang harus dilaluinya setiap hari. Namun demikian, minuman legenda Betawi ini, saat ini sangat sulit untuk ditemukan. Hal ini berdasarkan dari semakin sedikitnya pihak yang memproduksi bir pletok, dan berubahnya pola preferensi masyarakat terhadap minuman yang sering dikonsumsi. Hal tersebut seiring dengan dinamika perkembangan yang terjadi. Dewasa ini, keberadaan bir pletok hanya dapat ditemui di tempat-tempat khusus, atau hanya pada hari-hari perayaan tertentu yang berhubungan dengan Budaya Betawi.

Mencermati hal tersebut, beberapa usaha mikro kecil dan menengah yang peduli akan keberlangsungan Budaya Betawi, memutuskan untuk memproduksi bir pletok. Di samping sebagai bentuk partisipasi melestarikan ikon Budaya Betawi, hal terpenting lainnya adalah agar masyarakat umum, khususnya generasi sekarang, dapat mengenal dengan baik, budaya luhur yang dimiliki oleh Jakarta.

Inayah adalah salah satu pelaku UMKM di daerah Jakarta yang memproduksi bir pletok, dengan merek Bir Pletok Bintang Kedoya. “Bir Pletok Bintang Kedoya telah berdiri kurang lebih tiga tahun. Ditambahkan, bahwa usaha pembuatan bir pletok yang saya lakukan, dijalankan setelah mendapatkan pelatihan bir pletok dari Sudin DKI Jakarta. Saya bergabung menjadi anggota Jakpreneur pada akhir tahun 2019. Bisnis ini sudah berjalan hampir 3 tahun dan penjualannya pun

bahkan sudah sampai ke luar negeri. Pembelinya berasal dari negara Jepang, Amerika, dan Hongkong. Penjualan Bir Pletok Bintang Kedoya dilakukan secara *online* maupun *offline*. Penjualan *online* melalui platform digital yaitu Shopee, Tokopedia dan juga melalui media sosial Instagram dengan nama Bir Pletok Bintang Kedoya.”

Inayah menambahkan, “Saya merupakan orang asli Betawi yang memiliki rasa tanggung jawab untuk melestarikan budaya kuliner Betawi. Bir pletok merupakan minuman sehat beraroma rempah dan herbal. Awalnya bir pletok buatan saya hanya untuk konsumsi pribadi dan keluarga saja. Namun demikian, setelah mengikuti pelatihan bir pletok yang diselenggarakan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta melalui Jakpreneur dan bergabung menjadi anggota Jakpreneur, saya memutuskan untuk memulai bisnis pada bulan Januari 2020. Bisnis yang saya lakukan diawali dengan menjual bir pletok yang dihasilkan ke keluarga besar saya dan teman-teman saya. Saya tidak berpuas diri, saya juga mengikuti seluruh pelatihan yang diarahkan oleh pendamping Jakpreneur untuk meningkatkan kemampuan sebagai wirausaha. Yang paling menggembirakan adalah bisnis ini sekarang dalam fase berkembang dan sudah diminati oleh konsumen mancanegara.”

Dengan mengikuti program Jakpreneur, perusahaan memiliki konsep wirausaha yang baik, strategi bisnis, dan mentalitas yang kuat untuk menjadi pengusaha.

Saat ini, perkembangan bisnisnya telah berkembang, dan menghasilkan omzet yang lebih besar dibandingkan pada saat awal didirikan pada tahun 2020. Ketika awal didirikan, modal awalnya sebesar Rp1.000.000,00 dan digunakan untuk produksi bir pletok minuman cair untuk konsumsi langsung. Produksi awal sebanyak 30-40 botol. Kemudian mendapatkan bantuan pendanaan sebesar Rp3.300.000,00 dari pemerintah, sehingga modal menjadi bertambah sebesar Rp4.300.000,00 Modal tersebut digunakan untuk membuat logo *brand* Bintang Kedoya, kemasan minuman, dan beberapa peralatan untuk perluasan proses produksi bir pletok. Untuk memperbesar pangsa pasar, penjualan yang dijalankan, dilakukan secara *online* dan *offline*.

Kebanyakan pemesanan dilakukan via *Whatsapp* untuk memesan secara langsung kepada produsen. Penjualan yang dipesan oleh konsumen mancanegara dilakukan melalui perusahaan jasa titipan atau dengan menitipkan kepada saudara atau teman yang hendak bepergian ke luar negeri.



Gambar 13.1 Bir Pletok Siap Minum



Gambar 13.2 Bir Pletok Bentuk Serbuk dan Teh

Selain itu, menurut Inayah, “Bir Pletok-Bintang Kedoya juga membuat salah satu inovasi produk, yaitu bantal terapi hasil ampas dari proses produksi bir pletok. Bantal ini digunakan sebagai sarana terapi dan cocok bagi pengendara mobil yang memiliki jarak tempuh

jauh. Ini bermanfaat untuk menghilangkan rasa lelah dan pegal-pegal. Produk inovasi lainnya yang dihasilkan oleh Bir Pletok-Bintang Kedoya adalah dengan membuat paket *hampers* yang ditujukan untuk acara-acara tertentu ataupun perayaan hari besar keagamaan.” Di bawah ini gambar bantal terapi dan *hampers* dari Bir Pletok-Bintang Kedoya.



Gambar 13.3 Bantal Terapi dan Hampers Bir Pletok-Bintang Kedoya

Sebagai wirausaha pemula, Inayah mendapatkan banyak sekali pengetahuan dan ilmu bisnis dari berbagai macam pelatihan yang diberikan oleh Jakpreneur. Selain itu, dengan adanya kolaborasi dengan berbagai institusi, misalnya lembaga pendidikan, perusahaan, maupun pemerintah, hal tersebut dapat menambah jaringan dan kolega dalam berbisnis. Inayah juga mendapatkan manfaat besar pada saat mampu memasarkan bir pletok secara *online* dan membuat kemasan sesuai dengan produk yang dihasilkannya. Inayah mendapatkan manfaat dari pemasaran yang diberikan oleh Jakpreneur.

Banyak manfaat yang didapatkan, ketika menjadi anggota Jakpreneur. Aspek pelayanan sangat dibantu mulai dari proses pendaftaran sampai pemodalán.

Bir pletok belum banyak dikenal masyarakat, khususnya generasi milenial. “Sebagai orang Betawi asli, saya memiliki tanggung jawab

untuk mempopulerkan bir pletok sebagai alternatif minuman kesehatan bagi masyarakat. Pandemi yang masih berlangsung sampai dengan saat ini, relatif menguntungkan penjualan bir pletok. Melalui slogan ‘dengan konsumsi bir pletok dapat menjaga imunitas dan daya tahan tubuh’, membuat penjualan bir pletok dapat meningkat dengan tajam,” tutur Inayah.

Dengan menjadi anggota Jakpreneur, dapat meningkatkan nilai usahanya dalam bentuk jaringan bisnis, pengetahuan sebagai wirausaha, dan mentalitas yang dibentuk dengan berbagai macam program kewirausahaan. Kolaborasi yang ada di program Jakpreneur bisa dijadikan sebagai sarana promosi produk Bir Pletok Bintang Kedoya. Dalam setiap kegiatan yang diikuti, Inayah bisa menjual produk dalam jumlah besar. Setelah konsumen mencoba bir pletok, biasanya mereka memesan secara langsung via *Whatsapp* dalam jumlah yang signifikan. Pengetahuan wirausaha pun cenderung meningkat, karena mendapatkan informasi terbaru terkait bagaimana menjaga kualitas produk, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan. Omzet penjualan selalu meningkat dari waktu ke waktu, walaupun terkadang ada beberapa minggu tidak mendapat pesanan. Namun semua itu, dijalani dengan sabar dan ikhlas, karena sebagai wirausaha harus percaya bahwa semua rezeki akan diberikan oleh Allah Swt. selama berikhtiar dengan maksimal.

Selain memberikan tambahan pengetahuan, pelatihan, pendampingan, permodalan dan juga relasi bisnis yang baru, Inayah menjelaskan, “Program Jakpreneur juga terkandung pembelajaran bagi para wirausaha untuk turut menyertakan kearifan lokal bagi produk-produk yang dihasilkan oleh anggota Jakpreneur, termasuk terhadap Bir Pletok Bintang Kedoya. Sebagai wirausaha dan orang asli Betawi, saya punya keinginan untuk memiliki Rumah Produksi Bir Pletok Betawi di Jakarta. Impian saya, setiap turis baik lokal maupun mancanegara yang datang ke Jakarta bisa membawa pulang oleh-oleh khas Betawi, yaitu minuman Bir Pletok-Bintang Kedoya. Impian saya lainnya adalah promosi bir pletok kepada generasi muda Betawi.” Inayah menambahkan, “Masih banyak generasi muda Betawi yang tidak mengenal bir pletok sebagai kuliner asli Betawi. Ini menjadi tujuan utama bagi saya untuk melestarikan bir pletok, tidak hanya sebagai minuman sehat, tetapi kuliner asli Betawi

yang bisa dikenal dalam kancah nasional maupun internasional. Saat ini, bir pletok sudah dikenal oleh orang asing, banyak sekali pesanan terhadap Bir Pletok-Bintang Kedoya yang datang dari berbagai negara, yaitu Jepang, Hongkong, dan Amerika Serikat.”

Inayah menilai, “Program Jakpreneur sudah berjalan dengan baik dan optimal. Harapan saya sebagai anggota Jakpreneur adalah, ke depannya program ini dapat memiliki akses langsung kepada investor, dan dapat mengklasifikasi para investor yang memiliki ketertarikan yang sesuai dengan bidang usaha. Hal ini dirasakan sangat penting, sehingga tidak hanya diberikan akses modal, tetapi dicarikan investor yang tertarik untuk berbisnis yang memiliki kearifan lokal, contohnya usaha kuliner Betawi. Saya sangat siap untuk bermitra dalam rangka pengembangan bisnis dan membesarkan Budaya Betawi melalui kuliner bir pletok. Hal berikutnya adalah pola pendampingan yang berbeda bagi wirausaha dengan skala pengembangan usaha. Ini harusnya dibuat klasifikasi bagi wirausaha sesuai dengan omzet bisnisnya. Hal tersebut secara langsung akan mampu mendorong dan membuat para wirausaha untuk lebih termotivasi meningkatkan skala bisnisnya.”

Semua kebijakan yang ditetapkan oleh Gubernur DKI Jakarta saat ini sangat berpihak kepada pelaku UMKM. Program ini harus tetap ada, agar dapat terus mencetak pelaku UMKM asli Betawi.

Terakhir, Inayah berharap “Program Jakpreneur yang baru berjalan tiga tahun, dapat dilanjutkan karena program ini sangat dirasakan manfaatnya dalam pemberdayaan wanita sebagai wirausaha. Program pelatihan sangat membantu, baik dari segi teknis maupun konsep menjadi wirausaha tangguh.”



BAB 14

Bir Pletok Mpok Lina—Khasiat Resep Turun-Temurun

Pelaku UMKM lainnya yang juga menjadi anggota Jakpreneur dan memproduksi bir pletok, adalah Lina. Lina memproduksi bir pletok, dengan merek dagang Bir Pletok Mpok Lina. Ia adalah pelaku UMKM asli Betawi yang mempopulerkan bir pletok sebagai minuman alternatif untuk kesehatan masyarakat. Lina menjelaskan, “Usaha yang dilakukan sudah berjalan sejak 2018. Produk yang dipilih adalah bir pletok minuman asli dari Betawi. Usaha ini dijalankan masih dalam tahap perkembangan dan pendampingan dari Program Jakpreneur. Bir pletok ini dipilih disebabkan karena saya sebagai orang asli Betawi sudah menjadi kewajiban untuk melestarikan budaya luhur Betawi. Minuman ini sangat bermanfaat untuk kesehatan karena dibuat dengan bahan alami dan rempah-rempah pilihan. Penjualan masih dilakukan secara konvensional dan berencana untuk diperluas melalui *platform online*.” Saat ini, Lina sedang melakukan proses renovasi warung untuk bisa dijadikan sebagai persediaan penjualan bir pletok, khususnya di lingkungan masyarakat sekitar. Proses pemesanan kebanyakan langsung, sehingga masih berupaya untuk terus melakukan pembaruan dan inovasi produk.



Gambar 14.1 Produk Bir Pletok-Mpok Lina

Lina menjelaskan mengenai sejarah dimulainya pembuatan Bir Pletok–Mpok Lina. “Diawali dari tugas sekolah anak saya yang mewajibkan para murid untuk membawa masakan khas dari orang tuanya. Lantas saya berinisiatif secara spontan untuk membuat minuman bir pletok sebagai tugas sekolah anak saya. Nama Mpok Lina diambil untuk lebih memudahkan konsumen, mengingat bir pletok buatan saya. Banyak pihak yang mendorong pemberian nama Mpok Lina, agar lebih mudah dikenal dan diingat oleh pemesan. Produk ini sudah diupayakan dijual secara *online* dengan mengikuti komunitas belanja dan media sosial Facebook. Produk ini sekarang sudah dibuat dalam bentuk teh dan serbuk bir pletok, serta ke depannya saya berencana untuk membuat permen bir pletok.”

Usaha yang dijalankannya ini berawal dari uji coba pada tahun 2017. Kemudian Lina bergabung menjadi anggota Jakpreneur pada



tahun 2018. Bir Pletok-Mpok Lina menjual dengan beberapa macam produk, yaitu bahan baku rempah, minuman cair, serbuk, dan teh celup. Kebanyakan yang memesan adalah minuman cair dan serbuk karena mudah dikonsumsi, serta diramu dengan air minum. Pada tahun 2018, program pengembangan kewirausahaan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta masih bernama OK OCE.

Lina menjelaskan perkembangan bisnisnya berjalan dengan baik. Omzet penjualan masih relatif kecil karena tidak hanya menjual bir pletok, tetapi terkadang menjual makanan dan sembako. **Setelah mengikuti program Jakpreneur, akses pasar menjadi lebih luas dan mempermudah promosi produk Bir Pletok-Mpok Lina.** Di awal permulaan menjadi anggota Jakpreneur, proses pencatatan penjualan Bir Pletok-Mpok Lina masih dibuat secara manual dan belum bisa membuat secara *online* menggunakan aplikasi sesuai arahan dari pendamping. Oleh karena itu, Lina masih kesulitan memisahkan keuangan keluarga dan modal usaha. Selain itu, omzet penjualan pun masih relatif kecil, karena pada saat itu belum sepenuhnya fokus untuk menjadi wirausaha.

Lina menjelaskan, “Selama menjadi anggota Jakpreneur, saya mendapatkan banyak sekali fasilitas mengembangkan usaha. Dari proses pendaftaran sampai permodalan, semua informasi diberikan secara gratis. Pendaftaran dibantu untuk proses registrasi dengan hanya membawa KTP di tingkat kecamatan. Saat ini, saya sedang mengurus perizinan untuk mendapatkan Sertifikasi Halal dan menunggu proses sidang penetapan. Perizinan secara resmi ini sangat dibutuhkan, agar akses pemasaran bisa lebih luas. Ke depannya, saya ingin bekerja sama dengan platform Hataka, agar dapat diikuti pada pemasaran *marketplace* tersebut. Selama menjadi anggota Jakpreneur, saya ikut berbagai macam pelatihan mulai dari pembuatan bir pletok, kemasan, mendesain logo, membuat *brand*, serta pelatihan penguatan mentalitas untuk menjadi wirausaha. Produk Bir Pletok-Mpok Lina dibantu untuk dipasarkan pada berbagai macam kegiatan yaitu bazar, hajatan, dan berbagai acara, yang dilaksanakan di tingkat kecamatan maupun tingkat kota. Hal ini sangat membantu meningkatkan omzet penjualan.”

Proses pendampingan pun diberikan dengan baik. Lina selalu diberikan informasi dan konsultasi untuk meningkatkan usaha bir pletoknya. Untuk saat ini, Lina belum berminat untuk mengikuti

pelatihan pelaporan keuangan melalui aplikasi dan fasilitas permodalan. Hal ini dikarenakan Lina tidak familier dengan aplikasi pelaporan keuangan, karena perlu waktu untuk mempelajarinya, sehingga pencatatan penjualan Bir Pletok-Mpok Lina masih bersifat manual. Permodalan Bir Pletok-Mpok Lina pun, masih bersumber dari pribadi karena penjualan yang masih kecil dan relatif masih dapat dibiayai dengan modal sendiri.

Lina menjelaskan, “Proses pendampingan usaha Jakpreneur sudah berjalan dengan baik. Setiap masalah atau pertanyaan direspons dengan cepat oleh pendamping. Proses *monitoring* menggunakan grup WhatsApp, sehingga penyebaran informasi merata kepada seluruh anggota binaan. Pada saat menemukan kendala atau masalah, saya sering berkonsultasi dengan pendamping dan menanyakan untuk bazar atau kegiatan yang diselenggarakan oleh Sudin DKI Jakarta.”

Ditambahkan bahwa banyak sekali manfaat positif yang didapat setelah menjadi anggota Jakpreneur, misalnya memperluas kolega, serta meningkatkan pengetahuan dan kemampuan menjadi wirausaha. Saat ini, Lina tergabung kepada sebuah komunitas bir pletok yaitu Persatuan Pengusaha Bir Pletok Indonesia (PPBPI). Komunitas ini membantu dalam melakukan standarisasi produksi, kemasan, rasa, dan kualitas bir pletok. Bir Pletok-Mpok Lina berencana untuk menambah jumlah produksi dan bekerja sama dengan investor sebagai bagian perluasan pasar Bir Pletok-Mpok Lina.

Ke depannya, berharap Jakpreneur dapat menambah programnya dengan pencarian investor.

BAB 15

Dodol Betawi— Makanan Legendaris yang Tetap Eksis

Dodol Betawi merupakan salah satu kekayaan kuliner Jakarta yang melegenda dan disukai oleh banyak kalangan. Makanan asli daerah Betawi yang memiliki rasa manis dan lezat tersebut, terbuat dari bahan utama beras ketan, yang dicampur dengan bahan pendukung lainnya, yaitu santan, gula merah, daun pandan, dan gula pasir.

Dodol Betawi biasanya disajikan sebagai makanan khusus, di acara-acara tertentu, yaitu pada saat acara perkawinan, acara sunatan, perayaan hari besar keagamaan sampai acara hajatan yang terkait dengan Budaya Betawi.

Dengan tekstur dodol yang kenyal dan legit, membuat siapapun yang memakannya akan ketagihan untuk kembali mengonsumsinya. Dengan proses yang relatif sulit, memakan waktu yang cukup lama, serta membutuhkan banyak tenaga, hingga akhirnya dapat tersaji untuk bisa dinikmati, pembuatan Dodol Betawi memiliki filosofi yang cukup dalam. Mulai dari tahap penyediaan bahan-bahan yang diperlukan,

hingga pengadukan adonan yang tidak boleh berhenti karena akan membuat rusak tekstur dodol. Pembuatannya memerlukan waktu kurang lebih 12 sampai dengan 13 jam. Oleh sebab itu, semangat guyub untuk mengerjakannya secara bersama-sama, semangat saling membutuhkan, serta semangat kekeluargaan, sangat dibutuhkan dalam proses pembuatan dodol Betawi. Tidaklah mengherankan jika masyarakat Jakarta, khususnya orang asli Betawi, sangat menghargai “keberadaan” Dodol Betawi.

Salah satu pelaku UMKM, dan juga anggota Jakpreneur, yang memproduksi Dodol Betawi adalah Bibin, dengan merek dagang Dodol Betawi-Bang Bien. Walaupun produk utama yang dihasilkannya Dodol Betawi, untuk melengkapi lini usahanya, Bibin juga membuat minuman tradisional bir pletok. Bibin merupakan salah satu anggota binaan Jakpreneur, yang sudah bergabung sejak tahun 2020.

Bisnis yang dirintis oleh Bibin, dijalankan sejak tahun 2013 dengan produk awal Dodol Betawi. “Dodol Betawi biasanya untuk disajikan pada berbagai acara hajatan Betawi yaitu khitanan, pernikahan, seserahan pertunangan, dan *hampers* lebaran. Selain memproduksi Dodol Betawi, saya juga memproduksi bir pletok sebagai pengembangan dari bisnis kuliner yang dijalankannya. Saya sebagai orang asli Betawi bertanggung jawab untuk melestarikan budaya luhur Betawi. Produk Dodol Betawi relatif telah menghilang dari pasar, dan hal ini ditambah dengan sedikitnya pengrajin asli Betawi yang terjun langsung untuk memproduksi Dodol Betawi.”

Bibin juga memaparkan, “Awal ide bisnis Dodol Betawi bermula pada tahun 2010, ketika usaha konveksi saya mengalami kemacetan. Padahal, usaha konveksi saya merupakan mata pencaharian utama keluarga. Sebagai kepala keluarga, saya harus memikirkan alternatif untuk membuat bisnis baru. Pada tahun 2013, sebelum bergabung dengan Jakpreneur, usaha Dodol Betawi sudah saya jalankan bersama dengan keluarga dan saudara. Pada awal mulanya, saya belum tahu caranya memasarkan dan mengurus perizinan terkait produk kuliner. Pada tahun 2019, saya bergabung pada Jakpreneur yang awalnya bernama OKE OCE. Sebagai seorang wirausaha pemula, semenjak mengikuti Jakpreneur, banyak sekali manfaat yang didapat. Saya menjadi paham bagaimana caranya merintis usaha, bagaimana membuat

inovasi sebuah produk, bagaimana caranya melakukan pemasaran yang baik, bagaimana mengurus perizinan, dan juga bagaimana metode mengembangkan produk yang dimilikinya. Intinya semenjak bergabung dengan Jakpreneur, usaha saya semakin dikenal masyarakat dan saya juga terus-menerus diberikan berbagai pelatihan, sehingga memiliki mental yang kuat sebagai wirausaha.”

Sebagai seorang wirausaha pemula, produk yang menjadi fokus bisnis Bibin adalah dodol dan bir pletok. Adapun, merek produknya diberi nama “Bang Bien”. Nama dari produk ini dipilih, agar konsumen dapat mengingat dengan mudah dan loyal kepada produk Bang Bien. Produk ini masih dipasarkan secara konvensional. Untuk saat ini, Dodol Betawi-Bang Bien hanya akan diproduksi sesuai dengan pesanan dari konsumen. Saat ini, Dodol Betawi Bang Bien sedang menjalani proses Sertifikasi Halal dan sudah mendapatkan NIB, yang semua hal tersebut dibantu oleh pendamping Jakpreneur. Sampai dengan saat ini, omzet yang dihasilkan masih relatif kecil, namun demikian Bibin berharap produk yang dihasilkannya terus berkembang, dan dapat berkontribusi lebih bagi pengembangan kuliner asli Betawi.



Gambar 15.1 Produk Bir Pletok-Bang Bien

Bibin dan seluruh anggota Jakpreneur merasakan keberuntungan yang besar dengan mengikuti program Jakpreneur. Berbagai macam program di Jakpreneur mampu menambah

pengetahuan dan konsep bisnis yang sedang dijalankan oleh anggota Jakpreneur. Ditambahkan, bahwa semenjak mengikuti program Jakpreneur, produk yang dihasilkan oleh Bibin mengalami peningkatan nilai tambah. Awal mulanya produk ini tidak ada kemasan khusus atau logo pada produk Dodol Betawi. Setelah mengikuti pelatihan tentang kemasan produk (*packaging*), sekarang Dodol Betawi-Bang Bien dikemas secara menarik dengan logo Dodol Betawi-Bang Bien. Nilai tambah berikutnya adalah pada pemasaran produk dengan memperluas akses pasar melalui *marketplace* yaitu Shopee dan Tokopedia.



Gambar 15.2 Produk Dodol Betawi-Bang Bien

Namun demikian, tantangan yang dihadapi oleh Bibin adalah belum fokus membesarkan bisnis ini. “Hal ini dikarenakan saya masih menjadikan usaha produksi Dodol Betawi sebagai bisnis sampingan, sebab sampai saat ini, saya masih bekerja di sebuah perusahaan. Ke depannya, saya berencana untuk fokus menekuni bisnis kuliner Betawi, karena peluang dan kesempatannya yang besar. Selain itu, sebagai orang Betawi asli, saya punya kewajiban untuk melestarikan budaya kuliner Betawi, agar tetap dikenal sepanjang masa,” tuturnya.

Bibin menambahkan, “Program-program Jakpreneur, telah memberikan pemahaman dan perspektif baru bagi pelaku UMKM, khususnya bagi mereka yang menekuni budaya kuliner Betawi. Sebelum

mengikuti Jakpreneur, banyak pengusaha yang tidak perhatian terhadap pentingnya memberikan nama merek ataupun menyematkan logo pada produk yang dihasilkannya. Namun demikian, setelah menjadi anggota Jakpreneur, para pelaku UMKM menjadi sadar betapa pentingnya pemberian merek dan logo pada produk yang dihasilkannya. Dengan memberikan merek, serta menyematkan logo, konsumen akan lebih mudah mengingat produk yang dikonsumsinya, serta lebih yakin akan kualitas dari produk tersebut.”

Jakpreneur telah membantu mengkomodasi kebutuhan masyarakat untuk bisa menjadi wirausaha. Bibin berharap, “Siapapun gubernurnya, program Jakpreneur tetap terus dilanjutkan, bahkan fasilitas-fasilitas yang diberikan kepada anggotanya, dapat “diperluas”. Implementasi Jakpreneur telah dilakukan secara efektif dan memiliki aspek kebermanfaatannya yang luas bagi masyarakat. Program kewirausahaan yang diadakan oleh Jakpreneur mampu mempersiapkan masyarakat yang ingin berusaha ataupun masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya. Selain itu, profesionalisme tinggi telah ditunjukkan oleh semua pendamping dalam menganalisis masalah yang dihadapi oleh anggota binaan. Contohnya, ketika sebagian pelaku UMKM masih kesulitan untuk menggunakan teknologi dalam proses pendaftaran sampai dengan pelaporan keuangan, semuanya dibantu dengan cepat oleh pendamping, hingga pelaku UMKM mengerti dan paham menggunakan aplikasi yang diajarkan.”

Kehadiran Jakpreneur terbukti sangat membantu pelaku UMKM yang ingin memulai bisnisnya.

BAB 16

Alfee Coffee— Usaha Kekinian dengan Potensi yang Menjanjikan

“Saya terserap oleh sebuah kekuatan untuk menikmati secangkir kopi sederhana yang dapat menghubungkan orang dan menciptakan komunitas.”

Howard Schultz

Lebih dari satu dekade terakhir, masyarakat perkotaan di Indonesia, khususnya warga Jakarta mengalami perubahan gaya hidup yang cukup signifikan. Beberapa puluh tahun yang lalu, kopi selalu diidentikkan sebagai minuman yang “hanya” dikonsumsi oleh laki-laki. Namun kini, tepatnya satu dekade terakhir, perempuan pun juga telah terbiasa mengonsumsi kopi sebagai minuman hariannya. Tidak cukup sampai di situ, salah satu perubahan mendasar dari gaya hidup penduduk pada kota-kota besar di Indonesia, khususnya di Jakarta dalam bersosialisasi, adalah dari kebiasaan menikmati secangkir kopi di kedai kopi bersama-sama dengan teman-temannya, baik itu dengan teman sepermainan maupun dengan teman sepekerjaan.

Kebiasaan bercengkrama dan berlama-lama (*nongkrong*) di kedai kopi yang menjangkiti masyarakat urban, khususnya di Jakarta, tidak lepas dari gaya hidup yang dibawa oleh warga negara asing yang datang ke Jakarta. Berubahnya gaya hidup ini diperkuat dengan kehadiran kedai kopi dari Amerika Serikat, yaitu Starbucks yang membuka gerai pertamanya di Indonesia, pada tahun 2002. Akhirnya fenomena nongkrong di kedai kopi menjamur di seluruh Indonesia, khususnya di Jakarta. Supaya masyarakat semakin tertarik untuk menghabiskan waktunya di kedai kopi, sehingga beragam fasilitas yang ada di kedai kopi pun turut ditambahkan. Salah satu fasilitas “wajib” yang biasanya disediakan oleh kedai kopi adalah koneksi internet gratis.

Perubahan perilaku yang terjadi dan “menjangkiti” mayoritas penduduk yang hidup di daerah urban Jakarta, tidak lepas dari pengaruh globalisasi.

Dengan koneksi internet gratis, hal tersebut menambah kenyamanan pengunjung kedai kopi, untuk berlama-lama di sana. Berselancar di internet dengan fasilitas koneksi gratis sambil menikmati beraneka ragam rasa kopi yang tersedia, akhirnya menjadi salah satu pilihan utama masyarakat perkotaan untuk *hangout* yang mengasyikan, bersama dengan handai taulan.

Menilik kesuksesan kedai kopi Starbucks, yang telah berhasil menemukan segmen pasar baru yang sangat potensial dan menjanjikan, hal tersebut membuat para pengusaha lokal menjadi tergoda untuk turut serta mendirikan kedai kopi dengan merek serta cita rasa lokal. Sejak tahun 2017, kedai kopi dengan merek serta cita rasa lokal bermunculan. Tercatat, beberapa kedai kopi merek lokal Indonesia turut serta meramaikan persaingan di sektor *coffee shop*, yaitu Kopi Kenangan, Janji Jiwa, dan Kopi Lain hati.



Gambar 16.1 Suasana Kedai Alfee Coffee

Melihat cerah prospek bisnis kedai kopi, hal tersebut juga menggoda para pelaku UMKM untuk turut serta mendirikan *coffee shop*. Salah satu pelaku UMKM di Kota Jakarta, yang turut serta mengadu keberuntungan di bisnis ini adalah Naungan Simanungkalit. Naungan Simanungkalit atau biasa dipanggil Naungan menuturkan, “Memang saya memiliki pengetahuan yang relatif cukup di bidang perkopian. Sebelumnya, saya bekerja di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang ekspor biji kopi. Ekspor biji kopi yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia, yang saya tangani pada saat itu, meliputi berbagai negara di Benua Amerika. Selama bekerja, saya memang telah berpikir untuk bisa memberikan nilai tambah terhadap penjualan biji kopi yang berasal dari Indonesia, tidak hanya sekedar menjualnya dalam bentuk mentah, tetapi “mengolahnya” agar memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan hanya sekedar mengekspor biji kopi mentah saja. Saya berkeinginan untuk berwirausaha, namun terkendala oleh minimnya pengetahuan berbisnis yang dimilikinya. Hal tersebut, sedikit banyak membuat saya ragu untuk terjun menjadi wirausaha.”

Namun demikian, pada tahun 2019, keinginannya untuk berbisnis kembali muncul, tatkala mendapatkan informasi mengenai



pendampingan wirausaha yang diselenggarakan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Pada tahun tersebut, akhirnya Naungan menjadi anggota Jakpreneur. Banyak sekali manfaat yang didapatkan oleh Naungan dengan bergabung menjadi anggota Jakpreneur, mulai dari pelatihan dasar, pendampingan, pengurusan perizinan, cara mengelola pemasaran dengan baik, pelatihan pelaporan keuangan, hingga akses untuk menambah modal usaha. Bahkan setelah mengikuti berbagai macam pelatihan, Naungan mendapat sertifikat IUMK.



Gambar 16.2 Produk Alfee Coffee

Tidak cukup sampai di situ, dalam menjalankan usahanya, ada pendamping yang setiap saat selalu “menemani” Naungan dalam mengembangkan bisnisnya. Dalam hal ini, pendamping memiliki peran yang cukup penting di dalam kesuksesan bisnis Naungan. Menurutnya, “Pendamping selalu menginformasikan dan mendaftarkan saya ke

berbagai pelatihan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur. Pendamping selalu memberikan arahan dan saran atas permasalahan yang saya hadapi. Pendamping juga yang mengurus masalah perizinan legalitas usaha yang saya geluti. Tidaklah berlebihan apabila saya merasa sangat bersyukur dengan keberadaan Jakpreneur. Seluruh program yang diselenggarakan oleh Jakpreneur, telah membantu usaha saya untuk terus berkembang.”

Saat ini, Naungan menjalankan usaha kopi dengan merek Alfee Coffee. Alfee Coffee memiliki konsep untuk mengembangkan gerai kopi dengan sajian kopi Nusantara. Alfee sendiri merupakan kependekan dari *‘It’s all about Coffee, about the Bean, about the Leaf, about the waste’*, yang memiliki pengertian, bahwa Alfee Coffee **tidak hanya sekedar menjual biji kopi dalam bentuk minuman saja, tetapi juga memikirkan bagaimana memanfaatkan seluruh bagian dari pohon kopi secara optimal, tanpa menimbulkan polusi yang merugikan**. Saat ini, Alfee Coffee memiliki tiga gerai kedai kopi, yaitu di daerah Sudirman, Stasiun MRT Lebak Bulus, dan di Pancoran Jakarta Selatan.

BAB 17

Makaroni Nampol—Camilan *Crispy*, Gurih, Lezat, dan Bergizi

Siapa yang tidak kenal dengan makaroni? Makanan yang berasal dari Italia, dan memiliki kandungan gizi tinggi serta dapat diolah ke dalam berbagai varian hidangan yang lezat sekaligus menyehatkan. Selain dibuat dalam berbagai bentuk hidangan yang mampu memanjakan lidah dan membangkitkan selera makan, dewasa ini seiring dengan meningkatnya kreativitas dalam dunia kuliner serta semakin banyaknya orang yang menyukai makaroni. Membuat makaroni juga banyak dibuat dan disajikan dalam bentuk camilan praktis siap saji, yang langsung dapat dikonsumsi oleh masyarakat.

Salah satu camilan praktis siap saji, yang dewasa ini sangat digemari oleh masyarakat Jakarta dari berbagai lapisan, adalah makaroni goreng. Rasanya yang enak serta tersedia dalam berbagai varian yang beragam dan sesuai dengan selera kebanyakan masyarakat Jakarta, ditambah dengan harganya yang terjangkau, membuat makaroni goreng menjadi salah satu camilan favorit masyarakat Jakarta, yang biasa dikonsumsi untuk menemani dalam beraktivitas sehari-hari.

Haryono adalah salah satu pelaku UMKM yang tergabung dalam Jakpreneur yang menekuni usaha kuliner dengan *brand* MTH Food, dengan produk andalannya “Makaroni Nampol”. Komentarnya, “Sebelum memberanikan diri untuk mendirikan dan menjalankan usaha MTH Food, saya telah bekerja di Kementerian Sosial Republik Indonesia pada Divisi Kedaruratan Sosial, kurang lebih selama empat tahun. Dengan modal kemahiran saya memasak serta niat untuk mengembangkan usaha, akhirnya pada tahun 2019, saya bergabung dengan Program Jakpreneur”.

Pertama bergabung dengan Program PKT, Haryono mengidentifikasi terlebih dahulu usaha atau bisnis yang akan dijalkannya. “Di awalnya, MTH Food memproduksi makanan basah, makanan kering, dan minuman. Namun demikian, saat ini MTH Food memfokuskan diri untuk memproduksi camilan *crispy*, gurih, dan lezat, yaitu “Makaroni Nampol”. Pada tahun 2019, *trend* makanan kuliner dari makaroni sangat digemari oleh masyarakat. Saya mencoba mengoptimalkan peluang yang ada tersebut, dengan membuat makanan yang berbahan dasar makaroni, untuk dijual ke pasar.”

Bergabungnya Haryono ke dalam Program PKT, lebih disebabkan Haryono ingin mencari wadah yang berkaitan dengan kewirausahaan. Haryono mendapatkan berbagai macam fasilitas yang menguntungkan bagi pengembangan usahanya, yaitu penawaran untuk mengikuti beragam jenis pelatihan, kesempatan untuk turut serta berpartisipasi dalam berbagai pameran produk dan bazar, serta memperluas jaringan (*network*) bisnis Haryono yang berdampak positif bagi kemajuan usaha yang dimilikinya.

Haryono sangat mengapresiasi seluruh kegiatan yang dilakukan oleh Jakpreneur. Melalui Jakpreneur, Haryono belajar bagaimana cara mengembangkan sebuah usaha dengan baik. Ditambahkan oleh Haryono, bahwa seluruh pelatihan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur, benar-benar dapat langsung diimplementasikan terhadap usaha yang dimilikinya. **Haryono menjadi paham dengan konsep halal sebuah produk, bagaimana melakukan pemasaran yang efektif bagi sebuah produk, bagaimana mengembangkan produk yang dihasilkan agar dapat menjadi pilihan utama konsumen (*product development*), serta mempelajari secara menyeluruh hal-hal yang terkait dengan *digital***



marketing. Dengan seluruh pengetahuan baru yang dimilikinya tersebut, Haryono bertekad untuk mengimplementasikannya pada usaha yang dikembangkannya, dan mengamalkannya dengan cara mengajari pengetahuan baru tersebut, kepada pelaku UMKM lainnya, agar mereka juga dapat meraih kesuksesan dalam menjalankan bisnisnya.

MTH Food yang dimiliki oleh Haryono, juga menjadi salah satu anggota Jakpreneur yang beruntung, karena berkesempatan untuk berpartisipasi di dalam ajang Formula E di Ancol. Selain itu, Haryono juga turut serta mempromosikan produk-produk yang dihasilkannya dalam pertemuan Walikota G-20 di Jakarta. Selain keikutsertaan pada acara-acara besar yang diselenggarakan di Jakarta, Haryono juga menuturkan bahwa keberpihakan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta di masa kepemimpinan Anies Baswedan terhadap pelaku UMKM di Jakarta, begitu terasa. Salah satu contoh keberpihakan tersebut adalah adanya Program Jumat Beli Lokal untuk produk-produk yang dihasilkan oleh anggota Jakpreneur. MTH Food yang dimiliki oleh Haryono, adalah satu dari sekian banyak pelaku UMKM yang produknya dibeli oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Pernah suatu waktu, produk yang dibeli oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta menghasilkan keuntungan hingga Rp2.500.000.



Gambar 17.1 Produk Makaroni Nampol

Selain agresif memasarkan produknya melalui keikutsertaan dalam kegiatan-kegiatan *offline*, saat ini produk Makaroni Nampol juga sudah melakukan pemasaran secara *online*. “Pemasaran secara *online* yang sudah dilakukan, antara lain melalui promosi di *marketplace* Tokopedia. Tentunya keberhasilan saya memadukan pemasaran *offline* dan *online* tersebut, tidak bisa lepas dari peran pendamping yang diinisiasi oleh Jakpreneur, yang dengan segenap upaya telah membantu mengembangkan usaha seluruh anggotanya,” kata Haryono.

Hal menarik lainnya, yang membuat Haryono merasa sangat bersyukur bisa bergabung dengan program ini, adalah kuatnya jalinan tali silaturahmi di dalam lingkungan Jakpreneur. Salah satu contoh kecilnya adalah masih terjalinnya komunikasi, antara Haryono dengan para pemberi materi pelatihan. Hingga saat ini, Haryono masih sering berkonsultasi dengan para pembicara pelatihan. Tidak hanya itu, bahkan beberapa kali, Haryono berkolaborasi dengan pembicara

pelatihan, untuk mengembangkan bisnisnya. Menurut Haryono, bentuk modal sosial seperti inilah yang sangat membantu dalam menjalankan bisnisnya.

Jaringan yang luas dan manfaat yang banyak, yang didapatkan oleh pelaku usaha, menjadi salah satu alasan perlunya melanjutkan program Jakpreneur di masa yang akan datang.



BAB 18

Onde-Onde dan Siomay “Putra” — Manis Legit dari Sungai Bambu

Usaha produk makanan Onde-Onde Putra merupakan bentuk perubahan usaha yang dilakukan oleh Dewi sejak tahun 2017 mengikuti program OK OCE. Pada awal pendaftaran program, Dewi mendaftarkan produk Tupperware sebagai usaha yang dijalankan. Dalam perjalanannya, Dewi berinisiatif untuk mengubah produk usahanya yang disebabkan melihat perkembangan usaha UMKM binaan lainnya yang bergerak di bidang kuliner. “Berebel dengan hobi makan onde-onde menjadikan saya berusaha untuk membuat resep jajanan onde-onde dengan belajar mandiri sampai mendapatkan rasa yang dianggap enak. Saat ini, saya selaku pemilik usaha Onde-Onde dan Siomay “Putra” merupakan UMKM binaan di bawah PPKUKM. Saya sendiri banyak terlibat dalam kegiatan serta Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping dan juga media komunikasi lainnya misalnya grup WhatsApp.”

Produk jajanan yang ada saat ini yaitu onde-onde dan siomay termasuk dalam produk makanan rumahan yang tempat produksi dan tempat tinggal masih menjadi satu lokasi. Produk ini termasuk

jajanan basah yang setiap selesai produksi disarankan langsung untuk disajikan dan disantap dikarenakan ketahanan waktu konsumsi tidak lebih dari 7 hari. Produksi jajanan ini sendiri baru dilakukan ketika akan mengadakan bazar, kegiatan tertentu maupun ada pesanan untuk kegiatan-kegiatan resmi dan formal. “Setiap produksi jajanan onde-onde dan siomay, saya akan dibantu oleh tiga karyawan yang masih merupakan keluarga. Untuk harga jajanan onde-onde setiap boks yang terdiri atas lima satuan dan siomay lengkap sebesar Rp15.000,” ujar Dewi.

BAB 19

Jajanan Betawi “Neng Mae”— Akar Kelapa dan Kembang Goyang yang Dirindukan

Usaha produk jajan Betawi Neng Mae mulai dijalankan sejak bulan Februari tahun 2019. Produk jajanan Betawi ini pada awalnya dikhususkan pemasarannya untuk hari besar agama maupun libur nasional karena konsep produk jajanan ini sebagai buah tangan. Bergabung menjadi UMKM binaan Jakpreneur dimulai pada bulan Oktober 2021 yang berada di Dinas PPKUKM. **Keterlibatan sebagai UMKM binaan Jakpreneur diawali dengan adanya kebutuhan mencari informasi di kelurahan mengenai Izin Pangan Industri Rumah Tangga (IPIRT) untuk kebutuhan izin edar produk jajanan.** Pada akhirnya pelaku usaha diperkenalkan langsung kepada pendamping Jakpreneur dan memutuskan untuk menjadi UMKM binaan. Pelaku usaha Galih Jati Kusumo dan Khumaira menjadi salah satu pemilik usaha dengan tingkat pendidikan dan pengalaman kerja yang tinggi. Kedua pelaku usaha juga menjadi seorang karyawan dengan posisi sebagai *Environmental Staff* dan *Data Analyst* sehingga tidak jarang kegiatan maupun program yang diberikan oleh Jakpreneur lebih sering dihadiri oleh staf administrasi mereka. Selama ini, informasi mengenai program yang diberikan diperoleh baik secara langsung dari pendamping

juga dapat melalui media komunikasi lainnya misalnya grup WhatsApp. Usaha jajanan Betawi Neng Mae menjadi salah satu UMKM yang naik kelas dengan tempat produksi terpisah dengan tempat tinggal. “Saat ini, saya memiliki total sembilan karyawan termasuk dua pemilik usaha. Produk jajanan Betawi terdiri atas lima varian yaitu kembang goyang, rengginang, dodol, akar kelapa, kacang ngumpet, dan biji ketapang. Dua varian baru ini sedang dalam pengembangan produksi yaitu jajanan lidi-lidian varian rasa original dan *salted egg*. Total produksi jajanan setiap minggu per varian adalah 10 kilogram. Harga tiap varian bervariasi dari Rp21.000–Rp25.000 dengan ketahanan konsumsi produk hingga empat bulan,” ujarnya.



Gambar 19.1 Produk Jajanan Neng Mae

BAB 20

Juragan Dimsum: Yang Hangat dari Kelapa Gading

Usaha makanan Juragan Dimsum telah dimulai sejak tahun 2017 yang sebelumnya hanya berjualan pada Sabtu dan Minggu. Setelah banyaknya permintaan konsumen, pada tahun 2018 memulai untuk melakukan penjualan produk dimsum setiap harinya. Keputusan untuk bergabung menjadi salah satu UMKM binaan Jakpreneur dilakukan pada tahun 2019 di bawah Dinas PPKUKM. Informasi mengenai Jakpreneur sendiri didapatkan ketika ada sosialisasi dan pendataan UMKM yang dilakukan oleh para pendamping di kelurahan. “Saat ini, saya banyak terlibat dalam kegiatan Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping, sesama pelaku UMKM binaan, dan juga media komunikasi lainnya yaitu grup WhatsApp. Jumlah produksi makanan dimsum saat ini bisa mencapai 500-600 porsi dengan setiap porsinya terdiri atas empat potong dimsum. Usaha makanan dimsum ini tergolong bentuk usaha yang sudah naik kelas dengan adanya ruangan khusus sebagai tempat produksi yang terpisah dengan tempat tinggal dan saat ini sedang dalam proses pengajuan legalitas Badan Pengawasan Obat dan Makanan,” tutur Fitri sebagai pemilik usaha. Juragan dimsum memiliki total karyawan

delapan orang yang membantu baik dalam produksi hingga pemasaran *e-marketing* melalui media sosial Instagram dan Tik Tok. Produk makanan dimsum dijual dengan harga Rp3.000 dengan jenis dimsum jenis vakum dan *frozen*. Untuk pengiriman jarak jauh dengan ketahanan produk mencapai dua minggu dalam suhu *freezer* dan produk dimsum siap saji.



Gambar 20.1 Produk Juragan Dimsum

BAB 21

Seafood Santo: Teri Medan Naik Kelas

Usaha olahan makanan laut pertama kali dibangun pada tahun 2012 oleh Agus Susanto di Jakarta Utara. Keterlibatan menjadi UMKM binaan Jakpreneur di bawah Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan dan Perikanan semenjak tahun 2020 pada masa Pandemi Covid-19 merebak. **Keputusan untuk bergabung menjadi binaan Jakpreneur ini tidak terlepas dari kondisi usaha yang sudah mulai tutup dan tidak bisa beroperasi akibat adanya pandemi.** Informasi mengenai Jakpreneur sendiri didapatkan ketika ada penyuluhan dan pendataan UMKM yang dilakukan oleh para pendamping di tempat pelelangan ikan Kalibaru. Agus Susanto aktif dalam kegiatan Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping maupun melalui media komunikasi lainnya yaitu grup WhatsApp. Pemilihan pengolahan makanan laut diawali dengan menjadi “kuli pasar ikan” Kalibaru yang akhirnya memiliki inisiatif untuk bisa meningkatkan perekonomiannya menjadi pengusaha makanan olahan laut yang bersifat eceran. Usaha makanan olahan laut saat ini memiliki tempat produksi, pengemasan, dan penyimpanan produk yang sudah terpisah.

“Saat ini, usaha makanan olahan laut saya bisa memproduksi kurang lebih satu kuintal khususnya untuk produk yang paling banyak dicari yaitu teri medan dan cumi. Namun ketika cuaca sedang baik produk olahan makanan laut bisa mencapai satu hingga dua ton yang tidak hanya terdiri atas cumi dan ikan teri, namun juga ada produk lainnya seperti ikan patin, pari, dan lain sebagainya. Dalam proses produksi makanan olahan laut selama ini dibantu oleh para pekerja lepas yang diperbantukan sesuai dengan kebutuhan. Untuk produk olahan makanan laut dijual dengan harga yang bervariasi dari Rp50.000– Rp100.000 per kilogram dengan ketahanan produk konsumsi bisa mencapai enam bulan dengan penyimpanan pada suhu lemari pendingin,” tutur Agus Susanto.



Gambar 21.1 Produk dari Seafood Santo

BAB 22

Ikan Asin dan Ikan Belah “Bu Halijah” — Kekayaan Laut Pulau Seribu

Usaha produk makanan laut ikan asin Bu Halijah dari Pulau Seribu telah dijalankan sejak tahun 2018. Pada saat awal pengembangan usaha produksi ikan asin masih bersifat terbatas sesuai dengan modal mandiri yang dimiliki. Keterlibatan menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur dimulai pada tahun 2019 di bawah Dinas PPKUKM. “Saat ini, saya banyak terlibat dalam kegiatan Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping maupun melalui media komunikasi lainnya misalnya grup WhatsApp.

Usaha produk ikan asin dan ikan belah ini masih bersifat usaha rumahan. Rumah produksi dan tempat tinggal masih berada dalam satu tempat. Proses produksi sendiri masih dilakukan secara manual oleh dua orang yaitu saya sendiri bersama dengan suami,” ujar Halijah sebagai pelaku usaha.



Gambar 22.1 Produk Ikan Asin “Bu Halijah”

Saat ini, usaha ikan asin dan ikan belah bisa mencapai 50 kilogram dalam sekali produksi. Produk ikan asin Halijah dijual dengan harga Rp15.000 setiap kemasan dengan berat bersih 100 gram. Produk ikan asin sendiri memiliki ketahanan konsumsi hingga tiga bulan.

Pertimbangan untuk melakukan usaha produk makanan laut berupa ikan asin dan ikan belah tidak terlepas dari kemudahan untuk mendapatkan bahan baku ikan melalui para nelayan di wilayah kepulauan.

BAB 23

Keripik Sukun “Bayu Samudra”— Oleh-oleh Khas Kepulauan Seribu

Usaha keripik Sukun Bayu Samudra dari Kepulauan Seribu telah dimulai tahun 2013. Pada tahun 2013 proses produksi sukun masih bersifat seadanya dikarenakan keberadaan modal yang terbatas. Hingga tahun 2016, produk makanan Keripik Sukun Bayu Samudra menjadi salah satu UMKM binaan di bawah Sudin Perindustrian dan Energi.

Pemilihan untuk mengembangkan usaha keripik sukun ini tidak terlepas dari keberadaan buah sukun yang dianggap oleh pelaku usaha cukup banyak di Pulau Untung Jawa.

Keterlibatan menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur dimulai pada tahun 2019 di bawah Dinas PPKUKM. Saat ini, Asmanah banyak terlibat dalam kegiatan Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping maupun melalui media komunikasi lainnya yaitu grup WhatsApp. “Keripik Sukun Bayu Samudra menjadi salah satu produk unggulan di Kepulauan Seribu yang sudah mengalami

proses kurasi hingga bisa memasarkan produknya di kegiatan nasional dan internasional salah satunya ajang Formula E. Jumlah produksi makanan keripik sukun bisa mencapai 1000 potong buah sukun jika permintaan meningkat dengan dibantu dengan lima karyawan tetap dan menambah karyawan lepas,” ujar Asmanah. Usaha produk makanan Keripik Sukun Bayu Samudra masih termasuk dalam usaha rumahan yang mana rumah produksi dan tempat tinggal masih menjadi satu tempat. Produk Keripik Sukun Bayu Samudra dijual dengan harga sebesar Rp17.500 untuk setiap kemasan. Daya tahan produk makanan Keripik Sukun Bayu Samudra ini bisa mencapai tiga bulan.



Gambar 23.1 Produk Keripik Sukun Bayu Samudra

BAB 24

Manisan Ceremai “Rere”— Pemberdayaan Pelaku Usaha Difabel

Usaha manisan ceremai pertama kali dibangun pada tahun 2017 oleh Mardiyah dan sekeluarga di Kepulauan Seribu. Keterlibatan menjadi UMKM binaan Jakpreneur di bawah Dinas PPKUKM sejak tahun 2020 berkat keaktifan para pendamping melakukan sosialisasi dan mengajak para pelaku UMKM untuk bergabung. Mardiyah banyak terlibat dalam Jakpreneur melalui informasi yang diberikan baik secara langsung oleh pendamping maupun melalui media komunikasi lainnya yaitu grup WhatsApp. Mardiyah merupakan salah satu pelaku UMKM difabel dikarenakan secara fisik memiliki keterbatasan akibat kecelakaan yang pernah dialami. **Pemilihan usaha ceremai manisan ini tidak terlepas dari usaha turunan sebelumnya yang pernah dibuat oleh kedua orang tuanya.** Meskipun pernah membuat manisan buah lainnya misalnya mangga dan pepaya, manisan ceremai lebih disukai oleh para konsumen. “Saat ini, untuk produksi manisan ceremai dapat menghasilkan 100 boks manisan dengan jumlah tenaga kerja empat orang termasuk saya. Tenaga kerja yang dilibatkan dalam produksi manisan ceremai ini merupakan anggota keluarga yang ada dari suami saya, anak, dan cucu saya. Usaha manisan ceremai ini

termasuk produksi makanan rumahan yang belum mempunyai rumah produksi tersendiri. Tempat produksi dan tempat tinggal masih menjadi satu,” tutur Mardiyah.

Proses produksi sendiri masih dilakukan secara manual mulai dari pengumpulan buah ceremai dari para pemilik pohon ceremai, pemilihan buah ceremai hingga proses mencampur buah ceremai dengan gula dilakukan langsung oleh pemilik usaha bersama dengan anggota keluarga. Untuk produk manisan ceremai dijual dengan harga Rp15.000 dengan ketahanan produk mencapai enam bulan di suhu ruangan dan satu tahun di dalam suhu lemari pendingin.



Gambar 24.1 Produk Manisan Ceremai RERE

BAGIAN KEEMPAT

“Kinerja Jakpreneur”

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAB 25

Catatan dari Para Pendamping

Untuk mendukung pelaksanaan Jakpreneur, perencanaannya dibangun berdasarkan RPJMD tahun 2018–2022. Dalam RPJMD, dibangun sebuah perencanaan yang matang untuk bisa mewujudkan dan menciptakan hingga 200.000 wirausaha baru. Untuk bisa mewujudkan hal tersebut, secara regulasi diikat melalui Perda Nomor 1 Tahun 2018 tentang RPJMD DKI Jakarta 2018–2020. Setelah adanya RPJMD, Pemerintah Provinsi DKI berusaha untuk menguatkan regulasi program ini melalui Peraturan Gubernur Nomor 102 Tahun 2018 tentang Pengembangan Kewirausahaan Terpadu (PKT). Dalam Peraturan Gubernur tersebut, deskripsi mengenai P1–P7 masih dijelaskan secara berurutan yang menggambarkan dari pendaftaran, pelatihan hingga permodalan. Pada pelaksanaan di awal kolaborasi yang terlaksana juga belum berkembang dengan jumlah mitra kolaborator masih terbatas. Dalam perjalanannya juga, 7 langkah urutan yang sudah disusun sebelumnya dianggap tidak relevan lagi. Hal ini dikarenakan kondisi di lapangan dihadapkan dengan realita yang berbeda. Seperti beberapa kasus yang terjadi pada UMKM binaan yang merasa tidak membutuhkan adanya pelatihan setelah pendaftaran dikarenakan

memang dari awal bertujuan untuk melakukan ekspansi. Tidak sedikit para UMKM binaan menginginkan tahapan yang bersifat lompatan langsung menuju perluasan pasar tanpa ada pelatihan dasar dalam membangun sebuah UMKM.

Untuk bisa mengakomodasi realitas Peraturan Gubernur Nomor 2 Tahun 2020 terkait Penyelenggaraan Pengembangan Kewirausahaan Terpadu, terlebih dalam menghadapi permasalahan Pandemi Covid-19, peraturan ini menjadikan ruang kolaborasi bisa lebih luas dan secara tidak langsung membantu Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dalam mencari mitra kolaborator dengan baik. Situasi ini tidak terlepas ketika pada masa pandemi terjadi perubahan anggaran yang menjadikan adanya pengurangan APBD hingga setengahnya dari total anggaran yang diajukan. Semua program maupun kegiatan yang sudah direncanakan pada sebelumnya yang menjadikan hampir semua dipangkas dari perencanaan awal. **Pada awal masa Pandemi Covid-19, semua kegiatan lebih diorientasikan pada program Jaring Pengaman Sosial misalnya program bantuan sosial dan sebagainya yang sisanya kemudian untuk program berkaitan dengan kebutuhan rumah tangga Pemerintah Provinsi DKI Jakarta.** Bahkan untuk gaji dan tunjangan yang biasanya diberikan kepada pegawai negeri sipil Pemerintah Provinsi DKI, dipotong 25% untuk tunjangan kinerja, sedangkan 25% yang lainnya ditangguhkan dan dibayar kemudian pada masa awal Pandemi Covid-19. Meskipun begitu, dengan adanya ruang kolaborasi yang dibuat lebih luas, permasalahan anggaran ini masih bisa teratasi dengan baik dan kegiatan yang ada dalam program PKT bisa berjalan dengan baik. Kolaborasi ini diwujudkan dalam penguatan peran pendamping.

Untuk keberadaan pendamping sendiri yang sejak awal memang sudah ada mencapai 600 pendamping tidak terjadi pengurangan atau perampangan jumlah. Hal ini dikarenakan kebutuhan pendamping menjadi kebutuhan yang penting, sehingga keberadaan APBD dari Pemerintah Provinsi DKI Jakarta diarahkan untuk membayar para pendamping. Kondisinya sedikit lebih baik pada tahun 2021, meskipun memang belum pada batas ideal seperti pada awal perencanaan.

Dalam hal ini program Jakpreneur menjadi salah satu alternatif yang dipilih oleh para pencari kerja agar bisa mendapatkan lapangan kerja yang baru.

Pada akhir tahun 2021 target untuk mencapai 200.000 wirausaha baru bisa terpenuhi meskipun dalam perencanaannya memiliki target pencapaiannya pada tahun 2022. Kesuksesan untuk mencapai target tersebut tidak terlepas dari pengembangan kerja sama yang dilakukan dan adanya kebutuhan lapangan kerja yang tinggi akibat pemutusan kerja karena pandemi Covid-19.

Pada dasarnya, peran pendamping tidak terlepas dari indikator kinerja yang mengacu pada 7 Langkah Pasti Sukses (7PAS) yaitu pendaftaran, pelatihan dasar, pendampingan, perizinan, pemasaran, pelaporan keuangan, dan permodalan. Sesuai dengan Peraturan Gubernur Nomor 20 Tahun 2020 yang memposisikan hal tersebut tidak lagi sebagai tahapan namun disesuaikan dengan kebutuhan UMKM binaan, sehingga diperlukan keaktifan para pendamping untuk bisa mengetahui kebutuhan para UMKM binaannya. Terdapat 31 Instansi Sudin pada tingkat kota administrasi dan dinas pada tingkat provinsi yang ditugaskan untuk menjalankan Jakpreneur ini, masing-masing instansi memiliki pendamping wirausaha. Pada setiap kecamatan, tersedia pendamping Jakpreneur.

Pelaku usaha mendapatkan pendampingan terutama berupa pendampingan untuk perumusan strategi pemasaran, dukungan untuk akses permodalan, penyusunan laporan keuangan, dan pengusulan ide-ide kreatif. Tujuan pendampingan adalah mengoptimalkan kinerja wirausaha agar menjadi lebih profesional dalam mengelola usaha dan mampu menjalankan usaha yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Meskipun jumlah pendamping ini secara rasio lebih kecil dari jumlah UMKM binaan, keberadaan pendamping ini setidaknya bisa memberikan bantuan dan fasilitator untuk melakukan *monitoring* serta evaluasi terkait dengan keluhan, hambatan, kebutuhan, maupun perkembangan yang sudah didapatkan oleh UMKM binaan. Keberadaan pendamping ini menjadi media bagi pengelola Jakpreneur dalam upaya memenuhi

kebutuhan, memberikan solusi atas hambatan, dan melakukan pemantauan terkait perkembangan UMKM binaan.

Seorang pendamping memiliki target untuk bisa melakukan perekrutan hingga pendampingan terhadap UMKM binaan dengan jumlah tertentu. Proses pendampingan yang dilaksanakan bisa saja dengan cara UMKM binaan tersebut hadir secara langsung di Sekretariat Bersama Gerakan Kewirausahaan yang dulunya bernama OK OCE yang digagas oleh Sandiaga Uno. Dalam hal ini, ada salah satu pendamping yang selalu siap berada di Sekretariat Bersama Gerakan Kewirausahaan untuk bisa secara langsung mendampingi para UMKM binaan, dan pendamping lainnya akan berkeliling. Hal ini merupakan bentuk proses pendampingan di lapangan. Pendamping yang selalu siap untuk membantu para UMKM binaan bisa dihubungi baik secara langsung maupun menggunakan telepon dengan waktu yang fleksibel.

Keberadaan pendamping ini sangat membantu para UMKM binaan dalam **menghadapi permasalahan**. Beberapa contoh kasus terkait **peran pendamping** di antaranya ketika proses pendaftaran yang dulunya belum berbasis OSS, pendamping **membantu** para calon UMKM binaan dalam mengumpulkan **dokumen persyaratan pendaftaran** dan membawa ke PTSP.

Selain pendaftaran, pada proses pengajuan permodalan oleh UMKM binaan ke perbankan juga dibantu oleh para pendamping ketika prosesnya belum berbasis OSS. Namun dalam perkembangannya, untuk menghindari potensi *fraud* dan sejenisnya, proses pendaftaran, permodalan maupun kegiatan sejenis yang melibatkan dokumen pribadi dilakukan secara langsung antara UMKM binaan dan institusi yang berwenang tanpa adanya perantara. Bentuk pendampingan lainnya misalnya pelaporan keuangan juga dilakukan oleh para pendamping kepada UMKM binaan. Para pendamping dalam hal ini sudah memiliki sertifikat keahlian dalam pembuatan pelaporan keuangan berbasis

aplikasi SIAPIK dari Bank Indonesia. Nantinya, keahlian tersebut akan ditransfer kepada para UMKM binaan dalam membuat laporan keuangan berbasis aplikasi. Keberadaan pelatihan untuk para UMKM binaan juga dibantu oleh para pendamping mulai dari proses pendaftaran kegiatan hingga mengingatkan para UMKM binaan untuk mengikuti kegiatan pada hari pelaksanaan. Para pendamping nantinya juga akan selalu menemani para UMKM binaannya ketika kegiatan pelatihan dilaksanakan.

Catatan Pendamping

Beberapa catatan terkait pelaksanaan pelatihan ini terkadang ditemui kasus bahwa para UMKM binaan merasa tidak memerlukan adanya pelatihan tersebut namun pendamping tetap mendaftarkannya untuk mengikuti pelatihan. Permasalahan tersebut tidak terlepas dari adanya upaya para pendamping untuk hanya mengejar target yang harus tercapai sesuai dengan KPI yang ada.

Hal ini menjadi perhatian tersendiri bagi penyelenggara Jakpreneur untuk bisa mencoba melihat kebutuhan yang bersifat kontekstual sesuai dengan kebutuhan para UMKM binaan. Upaya untuk bisa melakukan klaster UMKM dan melihat kebutuhannya sesuai dengan klaster tersebut. Keberadaan pendamping juga memiliki peran dalam membantu pelaksanaan kegiatan pemasaran maupun acara tertentu terkait program kewirausahaan. Pendamping dalam hal ini berfungsi sebagai kegiatan *organizer* yang membantu dalam mengatur serta menyukseskan acara yang di antaranya juga menyiapkan binaan UMKM untuk terlibat sebagai peserta acara.

Proses evaluasi yang dilakukan oleh para pendamping untuk melihat sejauh mana proses dan perkembangan para pelaku UMKM binaan berdasarkan pada hasil pelaksanaan *monitoring*. Dalam pelaksanaannya, para pendamping melakukan proses *monitoring* dalam dua bentuk yaitu *monitoring* rutin berkala minimal dilakukan setiap sebulan sekali dan *monitoring* yang dilakukan secara tiba-tiba ketika melakukan kunjungan tidak terjadwal pada para pelaku usaha. Dari hasil *monitoring* yang didapatkan oleh para pendamping nantinya akan dilakukan bentuk evaluasi bersama antara pendamping dan para pelaku usaha secara langsung. Proses evaluasi bisa dilakukan secara langsung, baik bersifat pribadi antara pendamping dan pelaku UMKM maupun dibuat dalam sebuah acara kebersamaan antarsemua pelaku UMKM binaan di bawah bimbingan satu pendamping tertentu.



Proses evaluasi yang dilakukan berorientasi pada upaya menaikkan kelas usaha para pelaku UMKM binaan dengan melihat sejauh mana perkembangan yang sudah dicapai, hambatan, dan tantangan yang akan dihadapi nantinya, hingga proses sosialisasi kegiatan yang bisa diikuti untuk membantu para pelaku UMKM dalam meningkatkan kapasitasnya.

Indikator kinerja para pendamping tidak terlepas dari beberapa hal yang bersifat kuantitas dan kualitas. Pendekatan kuantitas ini merujuk pada batas jumlah pelaku UMKM yang bisa menjadi binaan di bawah bimbingan satu pendamping. Hal ini tidak terlepas dari adanya indikator ketercapaian jumlah UMKM di bawah Sudin PPKUKM yang menjadi anggota Jakpreneur. Kemampuan para pendamping dalam memberikan sosialisasi dan mendorong para pelaku UMKM untuk bergabung ke dalam Jakpreneur menjadi kompetensi wajib untuk bisa memenuhi indikator kuantitas tersebut. Selain pendekatan kuantitas, pendekatan kualitas juga menjadi poin lainnya sebagai bentuk keberlanjutan para pelaku UMKM binaan untuk berkembang dan naik kelas. Pendekatan kualitas ini merujuk pada kemampuan melayani dan pembimbingan yang tepat serta efisien bagi para pelaku UMKM binaan untuk berkembang sesuai dengan kondisi unik yang dihadapi oleh masing-masing pelaku usaha. Untuk KPI pendamping yang sesuai dengan tahapan 7 PAS di dalamnya terdapat bentuk kegiatan yang lebih detail satu persatu dan para pendamping nantinya diminta untuk membuat laporan serta mengunggah laporan tersebut di sistem Jakpreneur.

Tahapan-tahapan kegiatan yang didokumentasikan oleh para pendamping hingga mengunggah laporan kegiatannya pada dasarnya menjadi salah satu bentuk *monitoring* terhadap apa yang sudah dilakukan oleh para pendamping di lapangan.

Sumber: Wawancara dengan Para Pendamping, Arif, Naomi, dan Nisrina di Kepulauan Seribu (Oktober, 2022).



Gambar 25.1 Catatan Terkait dengan Pendampingan

Cerita Pendamping dari Kepulauan Seribu

Dalam implementasinya, keberadaan para pendamping Jakpreneurs di Kepulauan Seribu pada umumnya memiliki fungsi yang menyeluruh baik dari hulu maupun hilir. Hal tersebut pada dasarnya menggambarkan peran para pendamping yang tidak hanya berfungsi sesuai dengan tahapan 7 PAS sebagai indikator kinerja, namun juga memberikan pelayanan di luar hal tersebut. Arif sebagai koordinator mengutarakan, “Kondisi ini tidak bisa terelakkan karena adanya suatu tantangan maupun hambatan yang dimiliki oleh para UMKM binaan di kepulauan berbeda dengan apa yang dihadapi oleh UMKM binaan “di darat” yaitu Jakarta. Keterbatasan yang dimiliki oleh para UMKM binaan di wilayah kepulauan misal bahan baku produk yang terbatas karena hanya tumbuh di wilayah kepulauan, distribusi bahan baku pengemasan yang

harus mengambil di Jakarta, jarak yang jauh dan akses transportasi yang terbatas untuk ke kota Jakarta, hambatan cuaca yang buruk pada bulan-bulan tertentu hingga kondisi mayoritas para penduduk pulau yang masih terbatas secara ekonomi maupun infrastruktur pendukung.”

Dengan adanya situasi tersebut, peran pendamping menjadi lebih kompleks seperti halnya berperan sebagai *reseller* produk. Hal ini bertujuan agar produk lebih murah dan terjangkau di Jakarta. Jasa kurir penitipan berperan untuk membeli bahan baku kemasan, memasarkan produk UMKM binaan kepada instansi tertentu, hingga membantu membuat pelaporan keuangan para UMKM binaan.

Selama proses pendampingan terhadap para UMKM binaan, para pendamping akan diberikan arahan oleh pimpinan di Sudin terkait. Arahan ini akan menjadi bekal bagi para pendamping untuk mensosialisasikan program-program yang bertujuan untuk bisa menaikkan kelas usaha para UMKM binaan. “Beberapa di antaranya yang ada yaitu kegiatan *offline* dengan program bazar Sabtu Minggu yang bertujuan untuk menggaet wisatawan dan mengenalkan produk UMKM. Untuk program secara *online* terdapat kegiatan Jumat Beli Lokal (JBL) melalui Tokopedia. Selain program pemasaran, terdapat juga program paket kurasi produk. Dalam program ini semua produk dicek bahan kandungan dan kesehatan produk di laboratorium untuk menjamin kualitas produk aman dikonsumsi setiap bulannya. Beberapa hambatan yang kami hadapi di Kepulauan Seribu tidak terlepas dari hambatan yang dimiliki oleh para UMKM binaan untuk bisa naik kelas yaitu kapasitas pelaku usaha, infrastruktur pendukung, keterbatasan bahan baku produksi dan pengemasan, akses permodalan yang masih terbatas untuk wilayah tertentu hingga permasalahan kondisi alam yang tidak bersahabat menjadikan ketergantungan para pelaku UMKM binaan terhadap pendamping sangat tinggi,” ujar Naomi sebagai pendamping yang lain.

Hambatan *pertama* adalah kapasitas para pelaku usaha yang pada dasarnya adalah ibu-ibu rumah tangga menjadikan para pendamping harus bisa mendorong dan memotivasi para pelaku UMKM untuk bisa berkembang. Tidak sedikit para pelaku UMKM binaan yang pada awalnya menjalankan usahanya lebih dikarenakan hanya untuk “mencari aktivitas”. Pola pikir seperti tersebut dapat menghambat upaya para

pendamping untuk mendorong para pelaku usaha dalam membangun usaha yang lebih profesional. Selain hal tersebut, kondisi pelaku UMKM binaan yang masih gagap terhadap teknologi menjadi hambatan lainnya terkait kapasitas para pelaku usaha.

Keberadaan pendamping memiliki peran tidak hanya sebagai mentor namun kadang sebagai administrator yang membantu penggunaan teknologi yang dibutuhkan para pelaku UMKM misalnya penggunaan e-commerce.

Kedua, infrastruktur pendukung yang erat kaitannya dengan akses transportasi maupun gawai yang membantu untuk penguatan pemasaran para pelaku UMKM. Akses transportasi yang terbatas terkait dengan frekuensi perjalanan yang hanya 3 kali perjalanan dalam satu hari. Perjalanan menggunakan kapal penumpang untuk melakukan perjalanan dari daerah Kepulauan Seribu ke Jakarta dan sebaliknya menjadi satu-satunya alat transportasi yang bisa digunakan. Dengan keterbatasan ini menjadikan para pendamping tidak leluasa untuk melakukan mobilisasi untuk kepentingan para pelaku UMKM binaan dari “pulau” ke “darat”. Infrastruktur lainnya terkait dengan gawai yang dimiliki oleh para pelaku UMKM saat ini dianggap belum mampu mendukung dengan baik peningkatan kapasitas para pelaku usaha.

Ketiga, keterbatasan bahan baku produksi dan pengemasan untuk meningkatkan jumlah produksi dan perluasan pemasaran para UMKM binaan menjadi kesulitan bagi para pendamping untuk bisa menaikkan kelas usaha di Kepulauan Seribu. Keterbatasan jumlah produksi akibat hanya menggunakan bahan baku yang tumbuh atau ada di wilayah kepulauan menjadikan jumlah produksi tidak bisa ditingkatkan. Tidak jarang terdapat bulan libur pelaku usaha tidak mampu melakukan produksi karena keterbatasan bahan baku. Keterbatasan tersebut menjadikan para pendamping mengalami kesulitan untuk membantu dalam memperluas pemasaran dalam skala besar karena stok produk tidak bisa dipastikan selalu tersedia. Bahan baku pengemasan yang didapatkan dari darat juga menjadi salah satu hambatan yang berkaitan dengan keterbatasan jumlah yang bisa dibawa oleh para pendamping



sesuai dengan pesanan yang dibutuhkan oleh para pelaku usaha di kepulauan.

Keempat, akses permodalan bagi para pelaku UMKM binaan yang terbatas menjadikan para pendamping memiliki keterbatasan untuk mendukung naik kelas. Keberadaan kantor pusat Bank DKI di kepulauan yang hanya di Pulau Pramuka menjadikan program pemberian modal baru bisa diberikan pada para pelaku usaha di pulau terdekat yaitu pulau-pulau di wilayah Kecamatan Utara dibandingkan pulau-pulau di wilayah Kecamatan Selatan misalnya Pulau Untung Jawa. Selain hal tersebut, beberapa pendamping juga masih membutuhkan pertimbangan yang matang untuk merekomendasikan pemberian modal bagi para pelaku UMKM binaannya. Kondisi tersebut tidak terlepas dari kemampuan para pelaku UMKM yang hanya bisa memproduksi dalam skala kecil dikarenakan keterbatasan bahan baku sehingga berpotensi menimbulkan kesulitan untuk membayar pinjaman.

Kelima, kondisi alam yang tidak bersahabat berkaitan dengan cuaca dan angin laut yang bisa membahayakan perjalanan antarpulau maupun ke Jakarta khususnya pada trimester akhir tahun. Situasi tersebut akan memengaruhi frekuensi mobilitas para pendamping untuk bisa mengunjungi para pelaku UMKM binaannya pada trimester akhir tahun.

Nisrina sebagai pendamping di Kepulauan Seribu juga menegaskan, “Koordinasi kerja para pendamping di kepulauan terkait dengan hasil di lapangan dilakukan tidak hanya bersifat vertikal namun juga horizontal. Koordinasi vertikal ini tidak terlepas sebagai bentuk kewajiban kepada atasan pada Sudin dalam memberikan laporan kondisi nyata di lapangan terkait perkembangan maupun hambatan yang terjadi pada para pelaku UMKM binaan. Namun selain koordinasi vertikal, pola koordinasi horizontal juga dilakukan oleh para pendamping di Kepulauan Seribu. Pola koordinasi horizontal ini berupa komunikasi dan koordinasi dengan para pendamping di pulau yang berbeda. Para pendamping akan saling menginformasikan situasi pendampingan antarpulau yang akan berdampak pada peningkatan wawasan para pendamping terkait permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM tiap pulau.”

Lanjut Nisrina, “Tujuan para pendamping agar bisa memberikan pelayanan yang optimal dan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM

membutuhkan koordinasi dan komunikasi yang baik pendamping antarpulau. Kesulitan yang terjadi pada salah satu pendamping di satu pulau bisa saja dapat disokong dengan sumber daya yang berada di pulau lainnya. Dengan adanya pola saling mendukung para pendamping antarpulau menjadikan tujuan utama menaikkan kelas usaha para pelaku UMKM binaan Kepulauan Seribu dapat tercapai dengan baik.”

Dalam kasus yang terjadi pada pelaku UMKM binaan Kepulauan Seribu dengan berbagai macam hambatan dan tantangan yang lebih kompleks menjadikan peran pendamping tidak hanya fokus pada keterlibatan pelaku UMKM binaan mengikuti kegiatan. Pendamping dalam hal ini masih terlibat lebih jauh dalam implementasi dari pelatihan yang sudah diikuti oleh para pelaku UMKM binaan. Tingkat ketergantungan yang sangat tinggi terhadap para pendamping menjadikan potensi pelaku usaha untuk lebih mandiri masih menjadi pekerjaan rumah lainnya. Kemandirian menjadi penting agar keberlanjutan Jakpreneur bisa lebih diperluas dengan mencakup para pelaku UMKM binaan lainnya yang masih jalan di tempat maupun belum menjadi bagian dari binaan Jakpreneur.

Indikator tentang **kemandirian pelaku UMKM** binaan yang nantinya bisa dilepas tanpa harus adanya bimbingan intensif dari pendamping hingga menjadi UMKM yang bisa membantu dalam memberikan **pendampingan bagi UMKM** lainnya dirasa mulai perlu ditindaklanjuti. Tujuan pemberdayaan masyarakat melalui UMKM tidak lagi berorientasi pada bantuan pemerintah daerah namun muncul karena **inisiatif kolaborasi** dari warga sendiri.



Pendamping Makaroni Nampol

Program Jakpreneur lainnya, yang sangat membantu perkembangan usaha Haryono, adalah pendampingan. Menurut Haryono, pendamping merupakan salah satu unsur penting kesuksesan program Jakpreneur. Pendamping memiliki andil besar terhadap keberhasilan seluruh anggota Jakpreneur dalam melewati setiap fase, mulai dari tahap pendaftaran, mengikuti pelatihan-pelatihan, pengurusan legalitas, keikutsertaan pada setiap kegiatan yang diselenggarakan, pelaporan keuangan, konsultasi penambahan modal usaha, bahkan sampai pada penambahan akses untuk mendapatkan mitra usaha yang saling menguntungkan. Walaupun demikian, Haryono beranggapan, “Rasio jumlah pendamping yang tersedia belumlah sepadan dengan total anggota Jakpreneur yang terdaftar. Padahal salah satu tugas utama dari pendamping adalah melakukan *monitoring*. Tahapan *monitoring* yang dilakukan oleh pendamping, dijadikan sebagai bahan perbaikan terhadap proses kegiatan yang dilakukan oleh anggota Jakpreneur. *Monitoring* di sini, bukan hanya dijadikan sebagai sarana untuk memfasilitasi kegiatan berwirausaha saja, tetapi juga sebagai upaya untuk menjadikan UMKM di Jakarta menjadi semakin baik.”

Selain itu, belum sesuainya rasio jumlah pendamping dengan total keseluruhan anggota Jakpreneur membuat informasi yang didapat, agak sedikit terhambat. Dicontohkan, dalam menginformasikan kegiatan bazar, informasi yang diberikan sangatlah mendadak. Informasi yang diterima oleh Haryono biasanya didapatkan satu hari sebelum acara bazar diselenggarakan. “Hal ini tentu sangat berhubungan dengan ketersediaan stok yang saya miliki dan juga pelaku UMKM lainnya. Tidak hanya berkaitan dengan ketersediaan stok barang saja, namun hal ini juga berkaitan dengan kesiapan sumber daya manusia yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Kegiatan bazar yang berjalan selama satu hari penuh atau beberapa hari berjalan, tentunya juga memerlukan ketersediaan sumber daya manusia untuk menjaga *stand* di acara tersebut,” tegasnya.

Khusus untuk pengurusan legalitas (perizinan), kegiatan yang difasilitasi oleh Jakpreneur dengan adanya pendamping, dirasa sangat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Dengan adanya legalitas yang resmi, peluang pelaku

UMKM untuk berkolaborasi dengan pihak lain, semakin terbuka. Dengan memiliki izin usaha yang resmi, tentunya membuat para mitra bisnis menjadi lebih yakin untuk diajak bekerja sama. Ditambahkan oleh Haryono, setelah dibantu dalam pengurusan IUMK, berturut-turut beliau juga dibantu di dalam pengurusan NIB, Sertifikat Halal, dan proses pengurusan HKI. Salah satu retail yang berhasil ditembus oleh Haryono melalui produk Makaroni Nampol, adalah Toko Retail Indomaret. Tercatat, sudah ada beberapa Toko Retail Indomaret di area Jakarta, yang juga menjual produk Makaroni Nampol yang dihasilkan oleh MTH Food.

Pendamping di Ka Zoraa

Menjadi anggota Jakpreneur, membuat merek usaha Ka Zoraa ini mendapatkan berbagai fasilitas. Rika mendapatkan bantuan modal (BPUM) yang dikeluarkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sebesar Rp2.400.000. Bantuan modal ini diberikan pada saat pandemi, dan dibagi menjadi dua periode; yang pertama adalah Rp1.400.000 lalu kemudian Rp1.000.000. Rika menegaskan, “Saya dibantu oleh pendamping untuk bisa mendapatkan bantuan modal ini. Saya mempergunakan modal tersebut untuk memperbaiki pemasaran produknya. Dari dana bantuan itulah, saya dapat mewujudkan produk terkininya. Dana modal itu sendiri merupakan dana hibah sehingga tidak diperlukan pelaporan atas penggunaannya.”

Pendamping memberikan berbagai masukan salah satunya adalah menyarankan untuk menggunakan stiker pada kemasannya dengan mencantumkan berat bersih, tanggal kadaluarsa, merek, dan *tagline*. Hal-hal ini sebelumnya tidak dimengerti oleh Rika, yaitu betapa pentingnya pengemasan produk untuk berjualan. Rika juga melihat UMKM lain yang sudah lebih baik kemasannya dan merasa bahwa perlu memperbaiki kemasan produknya. Melalui pendamping juga, Rika mendapatkan bantuan pengurusan izin. Dikarenakan baru mengetahui bahwa untuk berjualan harus memiliki izin, mulai mengurus izin, dari yang pertama adalah NIB, baru kemudian PIRT, terakhir adalah label halal. Pengurusan label halal ini prosesnya selesai kira-kira dalam enam bulan pada tahun 2020.

Peran pendamping Jakpreneur juga sangat berarti dalam proses perjalanan usaha ini.

Melalui pendamping pun akhirnya mulai aktif **mengikuti berbagai bazar**, mulai dari bazar tingkat kecamatan hingga provinsi. Bazar ini sendiri memiliki tingkatannya, dimulai dari tingkat kelurahan.

Para **binaan pemula** akan diikuti di tingkat kelurahan dulu, kemudian lima binaan dengan omzet terbesar akan diikuti di tingkat kecamatan, tingkat kota, provinsi, hingga bisa mengikuti **bazar di tingkat nasional**.

Kesuksesan Rika dalam mengembangkan usahanya dengan memfokuskan produk tidak dipungkiri juga merupakan andil dari Jakpreneur. Para pendamping Jakpreneur dapat memberikan arahan dan masukan sehingga dapat mengelola usahanya menjadi lebih terarah dan rapi. Setelah merasakan hasil berjualan, ternyata menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada bekerja kantoran, akhirnya memutuskan untuk benar-benar menekuni usaha ini. Pengalamannya selama bekerja di perusahaan diterapkan dengan menciptakan sistem bisnisnya sendiri yang diperlukan untuk memudahkan pengelolaan bisnisnya.

Roti Gambang dan Pendamping

Jakpreneur telah memberikan berbagai macam “fasilitas/kebutuhan” yang lengkap bagi para anggotanya. Mulai dari proses pendaftaran, perizinan, pelatihan, pendampingan, pemasaran, pelaporan keuangan, hingga permodalan. Semua proses tersebut dibantu oleh pendamping. Fasilitas yang diberikan oleh Jakpreneur semuanya gratis dan bebas

biaya. Persyaratan yang harus dipenuhi adalah kesiapan produk yang akan dijual dan nama *brand* untuk diproses perizinannya. Proses Sertifikasi Halal dan HKI pun dibantu oleh pendamping Jakpreneur. Fasilitas pelatihan juga diberikan, baik *hard skill* maupun *soft skill*. Selain itu, Jakpreneur juga memberikan pelatihan mentalitas wirausaha, *digital marketing*, dan pemasaran *online* via Tokopedia maupun Shopee bagi wirausaha pemula. Saat ini, roti gambang produksi Eka bisa dipesan secara *online* baik via Instagram, Shopee, maupun Tokopedia. Selain itu, usaha Roti Gambang Ibu Eka selalu diikuti pada berbagai macam acara besar misalnya festival, bazar, dan kegiatan nasional. “Demikian pula dengan pelaporan keuangan, Jakpreneur juga memberikan pelatihan pelaporan keuangan kepada para anggotanya, agar mereka dapat menggunakan aplikasi maupun *software* pembuatan laporan keuangan yang diberikan oleh pendamping. Dari sisi permodalan, Jakpreneur membantu seluruh anggotanya termasuk usaha saya untuk dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan maupun kerja sama dengan perusahaan swasta dan juga BUMN,” ujar Eka.

Eka menjelaskan bahwa pendampingan usaha yang dilakukan oleh Jakpreneur sudah sangat membantu dalam menjalankan usaha. Awal bergabung dengan Jakpreneur harus mengikuti pelatihan sampai enam bulan. Mulai dari pelatihan ketahanan pangan sampai dengan permodalan. Hal itu dilalui dengan penuh kesabaran, semata-mata untuk mendapatkan pengetahuan baru dalam bidang bisnis.

Pendamping untuk Bir Pletok

Inayah menyampaikan bahwa sebagai anggota Jakpreneur, ia mendapatkan fasilitas yang lengkap mulai dari proses pendaftaran sampai dengan permodalan. Hal tersebut langsung didapatkan pada saat awal masuk menjadi anggota Jakpreneur. Proses pendaftaran dibantu oleh pendamping dan hanya mengirimkan KTP DKI Jakarta sebagai salah satu syarat administrasi. Setelah bergabung menjadi anggota, dilibatkan untuk ikut berbagai macam pelatihan.



Pendamping selalu memberikan informasi terkait dengan program pelatihan, perkembangan bisnis, serta selalu menyediakan waktu untuk berkonsultasi kepada seluruh anggota binaan.

“Mulai dari pelatihan *soft skill* misalnya penguatan mentalitas berwirausaha dan peningkatan motivasi bisnis hingga pelatihan *hard skill* misalnya pelatihan membuat kemasan, mendesain *logo*, *branding*, sampai dengan pemasaran secara *online*. Fasilitas perizinan pun diberikan secara gratis. Saat ini, saya sedang mengurus Sertifikasi Halal dan HKI sebagai *brand* asli buatan Inayah. Selain itu, juga mendapatkan fasilitas pendampingan dalam bentuk konsultasi dan juga diberikan informasi terbaru terkait program pelatihan maupun hibah pinjaman modal bagi wirausaha,” kata Inayah.

Selain itu, perusahaan mendapatkan bantuan modal dari pemerintah sebesar Rp3.300.000 sebagai tambahan produksi. Fasilitas pemasaran dalam bentuk keterlibatan pada acara-acara besar kuliner Betawi misalnya bazar, festival, lebaran Betawi, dan kegiatan nasional yang diselenggarakan hasil kolaborasi Jakpreneur dengan instansi lain. Fasilitas lainnya yang didapatkan oleh Inayah adalah pelatihan pelaporan keuangan dalam bentuk arahan dan bimbingan untuk penggunaan aplikasi. Pendamping mengajarkan tata cara penggunaan aplikasi *e-nota* untuk mencatat hasil penjualan, modal bisnis, dan pembelian bahan baku.

Inayah merasa sangat bersyukur, karena proses pendampingan yang diberikan oleh Jakpreneur dirasa sangat membantu dalam proses memulai bisnis.

Fasilitas lainnya yang didapatkan adalah permodalan dalam bentuk keterlibatan sebagai anggota Jakpreneur untuk ikut program akses dengan lembaga keuangan.

Pendamping selalu memberikan arahan, saran, dan motivasi untuk terus menjalankan bisnis sesuai kemampuan anggota binaan. **Setiap informasi yang terbaru selalu diberikan via grup WhatsApp maupun langsung kepada semua anggota Jakpreneur. Ditambahkan bahwa setiap minggu atau secara berkala, pendamping selalu *monitoring* dan mengevaluasi kemajuan usaha yang sudah dijalankan oleh anggota binaan.** Ketika ada masalah yang dihadapi oleh anggota binaan, pendamping akan berusaha memberikan saran dan juga arahan sebagai jalan keluar permasalahan yang dihadapi. Inayah menyadari, “Dengan banyaknya anggota binaan terkadang respons dari pendamping cukup lama. Akan tetapi hal tersebut bukan menjadi masalah besar bagi anggota, karena pendamping selalu berupaya responsif dalam menjawab pertanyaan anggota binaan.”

Dodol Betawi dan Pendamping

Bibin menjelaskan selama mengikuti program Jakpreneur, semua fasilitas yang diberikan tidak berbayar. Mulai dari proses pendaftaran, pelatihan, perizinan, pemasaran, pendampingan, pelaporan keuangan, serta permodalan, semuanya diberikan secara gratis oleh Jakpreneur. Hal ini ditegaskan oleh Bibin, “Contohnya mulai dari pendaftaran. Pendaftaran dibantu dengan cepat oleh pendamping tingkat kecamatan. Syaratnya hanya membawa KTP DKI dan sudah langsung dinyatakan diterima sebagai anggota Jakpreneur. Kemudian, setelah menjadi anggota Jakpreneur, berbagai macam pelatihan diberikan secara gratis mulai dari pelatihan *soft skill* hingga *hard skill*. Proses perizinan untuk memiliki NIB juga dibantu secara cepat dan dengan pelayanan prima oleh pendamping. Selain itu, Jakpreneur juga membantu saya dalam hal pemasaran, yaitu dengan mengikuti acara-acara penting, baik tingkat kota maupun tingkat kecamatan misalnya festival, bazar, dan kegiatan nasional lainnya. Akibat dari seringnya mengikuti berbagai acara dan pameran, banyak pihak yang mengenal produk Dodol Betawi-Bang Bien. Hasilnya, sampai saat ini pemesanan terhadap produk saya terus meningkat,” kata Bibin. Sementara itu, pada tahun 2022, unit usaha Bibin juga sudah mulai menggunakan aplikasi *e-nota* sebagai pelaporan keuangan atas hasil penjualan serta menghitung biaya produksi secara berkala. Untuk permodalan, sampai dengan saat ini, pengembangan

terhadap produk Dodol Betawi dan juga Bir Pletok Ban-Bien, masih menggunakan modal pribadi.

Bibin menilai bahwa pendampingan usaha yang diberikan oleh Jakpreneur sudah sangat memuaskan. Pendamping secara berkala menanyakan kemajuan bisnis yang sudah dijalankan oleh anggota binaan. Setiap informasi baik itu pelatihan dan pemasaran selalu diinformasikan melalui grup WhatsApp.

Konsultasi bisnis yang dilakukan oleh pendamping terus-menerus dilakukan, dalam rangka memperbarui informasi mengenai kemajuan usaha yang dijalankan oleh anggota Jakpreneur.

BAB 26

Rapotnya Jakpreneur

“Perusahaan seharusnya tidak semata melihat bagaimana pencapaian dan rencana yang akan dilakukan pada *quarter* ini. Namun, harus memikirkan produk apa yang dapat dihasilkan, yang akan menghasilkan keuntungan saat diluncurkan tiga tahun ke depan.”

Jeff Bezos

Indikator keberhasilan dalam pelaksanaan Jakpreneur meliputi aspek *ease of doing business* (legalitas), perluasan pasar, nilai tambah usaha, dan keuangan. Aspek perluasan pasar ditunjukkan dengan adanya konsumen yang melakukan pembelian semakin banyak, tambahan retail, dan juga melayani konsumen yang tidak hanya di Jakarta. Terkait dengan legalitas, para pelaku usaha mendapatkan surat izin berusaha sekaligus Sertifikasi Halal. Para pelaku usaha yang tergabung dalam Jakpreneur juga mendapat nilai tambah usaha yang ditunjukkan adanya kemampuan untuk menambah atribut, kemasan produk, dan varian produk lainnya. Aspek keuangan yang ditunjukkan oleh para pelaku usaha meliputi adanya kenaikan omzet dan mendapatkan tambahan modal.

Tabel 26.1 Indikator Kinerja Anggota Jakpreneur

Aspek Peningkatan Kinerja	Indikator
Perluasan pasar	Jumlah konsumen, bertambahnya retail, pasar di luar Jakarta
<i>Ease of Doing Business</i> terkait Legalitas	Surat izin dan sertifikasi halal
Nilai tambah usaha	Tambahan atribut, kemasan produk, varian produk
Keuangan	Kenaikan omzet dan tambahan modal

Kondisi Sebelum menjadi Bagian Jakpreneur

Pengalaman para wirausaha dalam mengelola usaha diceritakan terkait dengan kondisi sebelum menjadi anggota Jakpreneur. Agus Susanto dengan olahan makanan laut Seafood Santo menegaskan, “Usaha yang sudah saya rintis sejak tahun 2012 dengan modal awal Rp400.000 untuk membeli produk olahan makanan laut dan dijual eceran, telah mengalami perkembangan yang signifikan hingga tahun 2019. Tempat penjualan olahan makanan laut di wilayah Kalibaru dianggap sudah memberikan omzet yang jauh meningkat dari pertama kali usaha ini terbangun. Permasalahan yang menyebabkan hingga matinya usaha dalam penjualan olahan makanan laut diakibatkan adanya Pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020. Keberadaan pandemi yang menyebabkan tidak boleh adanya interaksi dan berkelompok menjadikan pasar *offline* yang setiap harinya bisa dibuka dengan banyaknya pengunjung secara drastis berubah dengan penurunan para pembeli yang datang secara langsung.”

Pemilik usaha merasa tidak siap dengan kondisi pandemi yang menuntut untuk mengubah pola pemasaran menjadi *online* sehingga menyebabkan produk tidak laku dijual. Keterbatasan kapasitas yang dimiliki oleh pelaku usaha di antaranya tingkat pendidikan yang rendah ini menjadi faktor paling kuat dalam ketidakmampuannya beradaptasi dengan permasalahan pandemi.

Proses pengembangan usaha sendiri pada dasarnya belum terstandarisasi dengan baik dikarenakan belum memiliki legalitas baik terkait izin pelaksanaan usaha maupun penjaminan kualitas mutu produk yang dijual.

Sebelum menjadi UMKM binaan di bawah Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan dan Perikanan, proses pemasaran olahan makanan laut juga masih dilakukan secara tradisional karena selain proses jual beli harus dilakukan secara pertemuan fisik, pengemasan produk juga masih menggunakan kantong kresek. Berdasarkan pada kondisi tersebut dapat dilihat bahwa proses pengembangan UMKM belum memiliki standar kualitas produk, profesionalisme usaha hingga jangkauan pemasaran yang lebih luas. **Kualitas produk ini tidak terlepas dari adanya legalitas seperti halnya IPRT yang merupakan izin berbentuk kode dalam kemasan produk makanan atau minuman yang telah diatur dalam Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 22 Tahun 2018.** Selain hal tersebut, produk juga belum masuk dalam kualifikasi produk pangan halal. Pelaku usaha sendiri belum memiliki NIB. Keberadaan legalitas terkait produk secara otomatis akan menuntut para pelaku usaha untuk mengikuti prosedur dan aturan dalam melakukan produksi yang terstandar. Hal tersebut dapat meningkatkan profesionalisme yang dimiliki oleh pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk itu sendiri. Selain itu, keberadaan pelatihan pendukung misalnya halnya pengemasan, pemasaran, pengelolaan keuangan dan sebagainya untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha menjadi kebutuhan yang harus terpenuhi. Dengan adanya legalitas yang baik akan secara langsung berdampak pada peningkatan kepercayaan konsumen terhadap produk sehingga bisa berdampak pada tingkat penjualan. Keberadaan pelatihan pendukung akan meningkatkan profesionalisme dan harapan para pelaku usaha untuk nantinya mengembangkan usahanya untuk naik kelas tidak lagi berpikir pada pemasaran tingkat lokal namun beranjak ke tingkat nasional maupun internasional.

Pengetahuan dan kapasitas pelaku usaha dalam menghadapi permasalahan dalam dunia usaha juga menjadi salah satu **indikator profesionalisme** yang masih kurang bagi para pelaku usaha. Hal ini bisa dilihat kasus para **pelaku usaha “kaget”** dalam menghadapi Pandemi Covid-19 dan tidak mampu beradaptasi dengan baik sehingga menjadikan **usaha yang sudah dirintis** harus berhenti. Ketidakmampuan dalam beradaptasi ini ternyata dialami tidak hanya oleh pelaku usaha dengan tingkat pendidikan yang rendah, namun juga **pelaku usaha** dengan tingkat pendidikan dan pengalaman kerja yang lebih tinggi.

Adanya *Ease of Doing Business* Aspek Legalitas

Ease of doing business yang terkait dengan proses pengurusan perizinan sebagai legalitas usaha menjadi penting karena merupakan keunggulan dari pelaku usaha untuk menciptakan *trust* dari para konsumen. Kemudahan untuk mendapatkan legalitas yang terkait dengan menjalankan usaha “disetujui” oleh pelaku usaha setelah mengikuti Jakpreneur sebagai UMKM binaan di Kepulauan Seribu. Keikutsertaan pada Jakpreneur pelaku usaha Manisan Ceremai “RERE” pada tahun 2020, pelaku usaha Keripik Sukun Bayu Samudra pada tahun 2019, dan pelaku usaha Ikan Asin Halijah memberikan pernyataan yang sama mengenai kemudahan mendapatkan legalitas usaha. “Legalitas yang berkaitan dengan perizinan usaha maupun kualitas produk makanan bisa dengan mudah diperoleh. Perizinan mulai dari NIB dan IPRT hingga Sertifikat Halal pangan menjadi yang pertama kali dibantu oleh Jakpreneur dalam pengurusannya. Perizinan tersebut bisa dengan mudah didapatkan dan tanpa biaya karena adanya bantuan dari para pendamping mulai dari pengumpulan dokumen, proses pendaftaran hingga sertifikat maupun izin tersebut diberikan kepada pelaku usaha,” tegas Halijah.

Aspek legalitas juga dirasakan oleh pelaku usaha roti gambang di Jakarta Barat. Selama menjadi anggota Jakpreneur sangat merasakan manfaat dari program kewirausahaan yang diberikan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Setiap program yang diberikan semuanya gratis dan tidak berbayar.

Legalitas usaha menjadi hal penting dan bersifat mendasar karena mampu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual nantinya.

Pada saat memulai bisnis roti gambang hanya memiliki modal yang minim sehingga tidak ada alokasi dana untuk mengikuti berbagai macam pelatihan. Pada Jakpreneur mulai dari menjadi anggota sampai membuka usaha sangat dibantu terutama dalam proses perizinan, pemasaran, dan pelaporan keuangan. Produk roti gambang diberikan kemudahan dalam proses perizinan. Pendamping membantu untuk mendaftarkan produk pada sebuah sistem aplikasi OSS. Produk sudah memiliki izin usaha. Anggota Jakpreneur dibantu dalam akses pemasaran. Produk baru diperkenalkan dalam berbagai macam acara perhelatan kuliner Betawi. Acara ini sangat bermanfaat untuk kegiatan promosi roti gambang. Efek positifnya produk roti gambang sudah dikenal di kalangan pejabat dan ASN DKI Jakarta. Aturan baru yang di mana tunjangan ASN DKI Jakarta sebesar 40% harus membelanjakan produk UMKM hasil program Jakpreneur. Ini artinya membantu dalam kenaikan omzet produk. Anggota Jakpreneur dapat membuat laporan keuangan yang praktis dan mudah. Manfaat lainnya adalah membuka lapangan kerja bagi masyarakat. Perusahaan memiliki tiga karyawan dan tidak menutup kemungkinan bisa bertambah seiring dengan perkembangan omzet bisnis. Oleh karena itu, nilai manfaat yang dirasakan sangat bagi wirausaha pemula. Peran pendamping sangat vital dan memiliki kebermanfaatannya yang positif bagi anggota Jakpreneur.

Legalitas telah menjadi poin paling mendasar dalam menjalankan suatu usaha dengan adanya perizinan yang sesuai.

Menurut para pelaku usaha setelah mengikuti Jakpreneur sebagai UMKM binaan, kemudahan untuk mendapatkan legalitas perizinan bisa didapatkan pada awal bergabung. Perizinan mulai dari NIB dan IPRT hingga Sertifikat Halal pangan menjadi yang pertama kali dibantu oleh Jakpreneur dalam pengurusannya. Kemudahan untuk mendapatkan legalitas tersebut sesuai dengan pernyataan Agus Susanto pemilik Seafood Santo, “Pada saat pertama kali saya bergabung, sudah dibantu dalam pembuatan IPRT, NIB, dan Sertifikat Halal. Selain izin tersebut, saat ini usaha produk olahan makanan laut sedang dalam proses pengajuan HKI dan izin BPOM.” Sama halnya dengan Fitri selaku pemilik usaha makanan Juragan Dimsum, “Pada awal bergabung Jakpreneur, saya mendapatkan bantuan dalam pembuatan IPRT, NIB, Sertifikat Halal, dan HKI. Saat ini, usaha makanan dimsum sedang dalam proses pengajuan izin BPOM.”

Saat ini dalam proses pengajuan izin BPOM dapat digolongkan sebagai pelaku usaha yang mulai **naik kelas**. Hal ini dikarenakan dalam salah satu persyaratan pengajuan izin BPOM terdapat **standar ketat** mengenai rumah produksi yang terpisah dari tempat tinggal dan **bersifat steril**. **Membutuhkan modal** yang tidak sedikit untuk membangun **rumah produksi** bagi para pelaku usaha khususnya yang masih dalam kategori usaha rumah tangga dan kecil.

Untuk produk Jajanan Betawi Neng Mae dan Onde-Onde Putra sendiri mendapatkan bantuan pendaftaran legalitas perizinan usaha mulai dari IPIRT, NIB, dan Sertifikat Halal. Untuk kedua produk jajanan ini menurut pernyataan para pemilik usaha belum ada keinginan untuk

mendapatkan izin BPOM. Menurut Khumaira sebagai pemilik usaha Jajanan Betawi Neng Mae, “Legalitas yang sudah didapatkan saat ini dianggap sudah cukup. Selain hal tersebut, keberadaan tempat produksi yang masih dalam proses pindah tempat dianggap belum memadai dan belum siap untuk bisa diajukan dalam izin tersebut.” Tidak jauh berbeda dengan Dewi selaku pemilik usaha Onde-Onde Putra terkait perizinan BPOM tersebut. Menurut masukan dari pendamping Jakpreneur, dengan jenis usaha jajanan basah yang produknya harus segera dihidangkan dan disantap dengan ketahanan makanan hanya tujuh hari dianggap tidak perlu mendapatkan perizinan BPOM untuk saat ini. Untuk pemasaran produk yang saat ini masih banyak dilakukan dengan mengikuti bazar, kegiatan, dan juga memenuhi pesanan juga menjadi salah satu pertimbangan lainnya. Menurut para pelaku usaha sendiri, perizinan yang didapatkan melalui Jakpreneur tersebut bisa dengan mudah didapatkan dan tanpa biaya karena adanya bantuan dari para pendamping mulai dari pengumpulan dokumen, proses pendaftaran hingga sertifikat maupun izin tersebut diberikan kepada pelaku usaha.

Legalitas telah menjadi poin paling mendasar dalam menjalankan suatu usaha dengan adanya perizinan yang sesuai.

Begitu juga dengan pengelolaan usaha Ka Zoraa, Rika berpendapat, “Perlu mengikuti pelatihan HKI, walau dikatakan oleh pendamping untuk mengurus HKI waktu yang diperlukan relatif lama yaitu sekitar enam sampai delapan belas bulan. Namun demikian, saya tetap mengajukannya karena hal tersebut akan diperlukan untuk kemajuan usaha. HKI ini menjadi penting karena berurusan dengan merek dagang, yang bisa saja merek dagang tersebut dimiliki oleh orang lain. Saya dengan patuh mengikuti setiap langkah yang diperlukan demi memperoleh merek dagang. Sejauh ini, sudah mendapatkan pelatihan, perizinan, pendampingan, pemasaran, pengemasan, laporan keuangan, hingga HKI. Saat ini, HKI masih dalam proses karena memerlukan waktu lebih dari satu tahun untuk terbit.”

Mendukung Perluasan Pasar

Perluasan pemasaran produk menjadi salah satu yang berubah secara signifikan bagi para pelaku usaha. Menurut keterangan para pelaku usaha, mereka merasakan bahwa pemasaran produk setelah menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur mengalami perkembangan. Hal ini ditunjukkan oleh para pelaku usaha di Kepulauan Seribu. Mardiyah bercerita, “Saya dulunya sebelum menjadi anggota Jakpreneur, produk manisan ceremai hanya dipasarkan untuk warga sekitar Pulau Untung Jawa dan para wisatawan yang bisa berkunjung pada akhir pekan. Saat ini, sudah bisa dipasarkan lintas pulau di Jakarta khususnya dan beberapa kota lainnya serta mengikuti pameran pada level nasional maupun internasional baik yang bersifat *online* maupun *offline*. Perluasan pemasaran produk ini tidak terlepas dari keaktifan para pendamping yang sering kali berinisiatif membawa produk untuk ikut serta dalam bazar maupun pameran yang diselenggarakan baik oleh dinas, kementerian maupun instansi pemerintah lainnya.”

Selain hal tersebut, para pendamping juga berinisiatif memasarkan produk makanan tersebut ke Bazar Sabtu–Minggu yang biasa dibuat di wilayah Dermaga, menjual produknya di institusi lainnya misalnya Manisan Ceremai “RERE” ke Kelurahan, Rumah Sakit Panti Mahdi di Bogor, maupun ke Sudin. Untuk produk Keripik Sukun Bayu Samudra sendiri sebagai produk unggulan sudah dipasarkan di Mall Thamrin City hingga mengikuti pameran produk makanan di ajang Formula E.

Ikan Asin Halijah menjadi salah satu produk yang sering kali dicari melalui bazar maupun pameran yang diselenggarakan dinas terkait. Halijah menegaskan, “Selain pemasaran yang bersifat *offline*, perluasan pemasaran melalui *online* juga menjadi program rutin di bawah Jakpreneur dengan adanya kegiatan Jumat Beli Lokal. Selain itu, melalui Tokopedia yang diikuti oleh produk pilihan hingga peran pendamping sebagai *reseller* produk dengan membawa produk dari Pulau Untung Jawa menuju Jakarta dan menjualnya melalui *e-commerce* yaitu Tokopedia maupun Shopee bisa membantu saya dan para pelaku usaha lainnya dalam memasarkan produk di wilayah Jakarta dan kota lainnya dengan biaya pengiriman yang lebih murah.”

Dalam kasus perkembangan UMKM di wilayah Kepulauan Seribu, peran pendamping sangat penting untuk membantu para pelaku usaha dari hilir sampai ke hulu yaitu mulai dari legalitas hingga pemasaran. Kondisi tersebut pada satu sisi menjadi nilai positif namun memiliki potensi menjadi hambatan untuk perkembangan UMKM di wilayah Kepulauan Seribu.

Untuk meningkatkan kanal pemasaran, Agus Susanto selaku pemilik usaha olahan makanan laut akhirnya berinisiatif untuk mengembangkan pemasaran produknya hingga keluar daerah Jakarta dan menitipkan produknya untuk dipasarkan ke luar negeri melalui pihak ketiga. “Inisiatif tersebut dapat muncul setelah pelatihan terkait pemasaran *online* yang pernah saya ikuti sebelumnya. Begitu juga dengan pelaku usaha lainnya yang merasakan manfaat penyelenggaraan bazar maupun kegiatan tertentu baik secara *online* maupun *offline* yang diselenggarakan oleh Jakpreneur,” tegas Agus Susanto.

Menurut pengakuan Fitri selaku pemilik usaha makanan dimsum mulai meluaskan pasarnya melalui *e-commerce* yaitu Shopee dan Tokopedia, setelah mendapatkan pelatihan mengenai pemasaran secara *online*. “Pemasaran produk melalui bazar maupun penyelenggaraan kegiatan secara *offline* juga memberikan dampak yang signifikan bagi produk saya karena bisa mendatangkan *reseller* baru yang bersedia bekerja sama untuk menjual produknya di wilayah yang berbeda,” tutur Fitri.

Menurut Khumairah sendiri selaku pemilik jajanan Betawi Neng Mae merasakan adanya perluasan pemasaran yang dialami oleh produk jajanannya setelah bergabung menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur. “Produk jajanan Betawi Neng Mae merupakan salah satu produk yang lolos proses kurasi melalui program Jumat Beli Lokal melalui Tokopedia yang akhirnya sebelumnya melalui proses kurasi tingkat kelurahan, kecamatan, hingga provinsi. Produk jajanan Betawi Neng Mae sendiri menjadi salah satu produk yang mengikuti Formula E dengan proses kurasi dilakukan secara langsung oleh tim penyelenggara. Hingga saat ini, jajanan khas Betawi ini pemesannya sudah mencapai Aceh dan Nusa Tenggara Timur,” cerita Khumairah. Perluasan pemasaran setelah bergabung dengan Jakpreneur juga dirasakan oleh Dewi selaku pemilik usaha Onde-Onde Putra.

Dengan adanya kegiatan bazar berkala pada dinas maupun institusi pemerintah daerah yang bekerja sama dengan Jakpreneur secara otomatis akan semakin mengenalkan produk.

Nilai Tambah Usaha

Nilai tambah usaha ditunjukkan oleh pengelola roti gambang dari Jakarta Barat. Eka menjelaskan, “Dengan mengikuti Jakpreneur meningkatkan nilai tambah bagi produk roti gambang. Pada saat acara dengan Metro TV, roti gambang hanya kalah dengan aspek kemasan. Roti gambang sebagai kuliner Betawi tempo dulu harus memiliki kemasan yang modern, tetapi tidak meninggalkan kesan jadul dan nilai edukasi bagi generasi milenial. Nilai tambah ini didapatkan melalui program pelatihan kewirausahaan Jakpreneur. Lembaga atau institusi yang diajak bekerja sama mampu memenuhi ekspektasi anggota Jakpreneur. Sebagai wirausaha pemula, saya mendapatkan pengetahuan, motivasi, strategi bisnis, dan membuat produk sesuai minat serta kebutuhan masyarakat. Roti gambang hadir di tengah masyarakat sebagai makanan sehat dan cocok untuk konsumen yang berkeinginan untuk diet atau konsumsi cemilan dengan gizi tinggi.”

Berkaitan dengan menjaga kualitas produk, menurut para pelaku usaha sangat erat kaitannya dengan legalitas yang sudah terpenuhi saat ini baik dalam bentuk NIB, PIRT dan Sertifikat Halal. Legalitas tersebut menunjukkan kualitas produk yang dibuat sudah memiliki standar kebersihan serta kesehatan yang baik.

Nilai tambah dalam usaha dimaknai oleh para pelaku usaha berkaitan dengan menjaga kualitas produk dan pengelolaan dalam pengembangan usaha.

Seperti halnya dicontohkan dalam pengajuan Sertifikat Halal, semua proses dalam produksi diawasi dengan ketat mulai dari bahan baku yang dipilih, proses pembuatan hingga pengemasan produk. Selain legalitas

tersebut, menurut para pelaku usaha keberadaan *monitoring* dan evaluasi yang dilakukan oleh para pendamping Jakpreneur secara rutin. Dengan adanya *monitoring* dan evaluasi yang berkala oleh para pendamping ini, menurut pelaku usaha memberikan dampak positif terkait dengan proses produksi yang memenuhi standar pangan yang baik. Selanjutnya beberapa pelatihan yang telah diberikan sebagai bagian Jakpreneur juga memberikan dampak pada kualitas produk saat ini khususnya terkait pengemasan maupun kebersihan produk. Dengan perubahan pengemasan yang menarik secara otomatis akan meningkatkan nilai jual produk. Selain hal tersebut, perubahan bentuk pengemasan yang lebih higienis dan mampu menjaga ketahanan waktu konsumsi produk menjadi poin lainnya terkait dengan menjaga kualitas produk yang dijual. Usaha Keripik Sukun Bayu Samudra memiliki desain kemasan lebih menarik dari yang sebelumnya hanya berupa plastik transparan, produk Ikan Asin Halijah yang sebelumnya hanya menggunakan tas kresek. Begitu juga dengan produk Manisan Ceremai “RERE” yang sudah menggunakan *box* dengan stiker.

Selanjutnya berkaitan dengan pengelolaan dalam pengembangan usaha mengarahkan pada upaya peningkatan kapasitas internal yang dimiliki oleh para pelaku usaha sendiri maupun yang mendukung naik kelasnya manajemen usaha yang dilakukan. Berbagai macam pelatihan maupun seminar yang diberikan melalui Jakpreneur memberikan dampak signifikan baik yang bersifat pengetahuan maupun keterampilan. Beberapa pelatihan yang sudah diberikan misalnya terkait dengan bagaimana proses pengemasan yang baik, pelatihan dalam memasak, pengembangan pemasaran baik secara *online* maupun *offline*, penggunaan teknologi sebagai media pendukung pengembangan usaha, hingga pendampingan dalam permodalan. Menurut Halijah sendiri, “Pelatihan yang diberikan banyak memberikan manfaat mulai dari meningkatnya kepercayaan diri saya terkait dengan produk yang dijual, memiliki keterampilan dalam menjaga kualitas saat proses produksi, menjadi lebih terbiasa untuk menggunakan teknologi yang belum pernah digunakan misalnya media Zoom maupun mengenal adanya *e-commerce* yang biasa digunakan untuk kegiatan Jumat Beli Lokal melalui Tokopedia.”



Gambar 26.1 Foto 3D Signage Jakarta Kota Kolaborasi

Namun menjadi catatan terkait dengan pelatihan dalam pendampingan modal, belum semua pelaku usaha bersedia untuk mengambil pinjaman guna menambah modal untuk meningkatkan produksi. Hal ini tidak terlepas dari keraguan dari para pelaku usaha terkait kemampuan untuk nantinya membayar pinjaman dan sejumlah hambatan dan tantangan yang dirasakan khususnya bagi pelaku usaha yang berada di Kepulauan Seribu.

Namun menjadi catatan terkait dengan pelatihan dalam **pendampingan modal**, belum semua pelaku usaha bersedia untuk mengambil pinjaman guna menambah modal untuk **meningkatkan produksi**. Hal ini tidak terlepas dari keraguan dari para pelaku usaha terkait kemampuan untuk nantinya membayar pinjaman dan sejumlah hambatan dan tantangan yang dirasakan khususnya bagi pelaku usaha yang berada di Kepulauan Seribu.

Manfaat menjadi anggota Jakpreneur juga dirasakan oleh pengelola Bir Pletok Bintang Kedoya, Jakarta Barat. Inayah menekankan, “Aspek pelayanan sangat dibantu mulai dari proses pendaftaran sampai permodalan. Sebagai wirausaha pemula, saya mendapatkan banyak sekali pengetahuan dan ilmu bisnis dari berbagai macam pelatihan yang diberikan oleh Jakpreneur. Kolaborasi dengan berbagai macam institusi baik lembaga pendidikan, perusahaan, maupun pemerintah bisa menambah jaringan dan kolega dalam berbisnis. Saya juga mendapatkan manfaat pada saat mampu memasarkan bir pletok secara *online* dan membuat kemasan sesuai dengan minat wirausaha. Nama Bintang Kedoya memiliki harapan tersendiri. Nama tempat pada logo bir pletok akan dilakukan evaluasi dan nama Bintang Kedoya akan berubah menjadi nama perusahaan. Saya juga mendapatkan manfaat dari pemasaran yang diberikan oleh Jakpreneur. Bir pletok belum banyak dikenal masyarakat khususnya generasi milenial.” Sebagai orang Betawi asli, pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab untuk mempopulerkan bir pletok sebagai alternatif minuman kesehatan bagi masyarakat. Kondisi pandemik yang masih ada sampai dengan saat ini, mendukung konsumsi bir pletok untuk bisa menjaga daya tahan tubuh.

Menjadi anggota Jakpreneur akan meningkatkan nilai bisnis dalam bentuk jaringan bisnis, pengetahuan sebagai wirausaha, dan mentalitas yang dibentuk dengan berbagai macam program kewirausahaan.

Kolaborasi yang ada di Jakpreneur bisa dijadikan sebagai sarana promosi produk bir pletok. Setiap kegiatan bisa menjual produk dalam jumlah besar. Setelah konsumen mencoba bir pletok, biasanya mereka memesan secara langsung via WhatsApp dalam jumlah banyak. Pengetahuan wirausaha selalu mendapatkan informasi terbaru terkait menjaga kualitas produk, kepercayaan konsumen, dan inovasi dari produk utama. Omzet penjualan selalu meningkat dari waktu ke waktu, walaupun terkadang ada beberapa minggu tidak pesanan.

Pelaku usaha yang bergerak pada industri makanan asli Betawi yaitu Dodol Betawi, juga merasakan adanya aspek kebermanfaatannya dan

perolehan nilai tambah. Bibin menegaskan, “Adanya berbagai macam program di Jakpreneur untuk menambah ilmu, strategi, dan konsep bisnis yang sedang dijalankan oleh anggota binaan. Motivasi dan semangat untuk meningkatkan nafkah keluarga menjadi pendorong untuk terus mengembangkan bisnis saya.”

Saat ini, pelaku usaha sudah mampu mempekerjakan saudara dan keluarga untuk proses produksi sekaligus mampu menambah jaringan dan koneksi bisnis sesama anggota Jakpreneur. Awal mulanya produk ini tidak memiliki kemasan khusus atau logo pada produk Dodol Betawi. Setelah mengikuti pelatihan tentang kemasan produk, Dodol Betawi dikemas dan lengkap dengan logo Dodol Betawi-Bang Bien.

Membuka bisnis sama saja dengan membuka rezeki orang lain.

Nilai tambah berikutnya adalah pada pemasaran produk. Masih menurut Bibin, “Saat ini, saya sedang mengupayakan bisa memperluas akses pasar melalui *marketplace* misalnya Shopee dan Tokopedia. Akan tetapi tantangan yang dihadapi adalah belum fokus untuk membesarkan bisnis ini karena saya selaku usaha masih menjadikan Dodol Betawi sebagai bisnis sampingan dan sekarang masih bekerja di perusahaan. Ke depannya, saya berencana untuk fokus ke bisnis kuliner Betawi karena peluang dan kesempatan lebih besar dibandingkan bekerja di perusahaan. Sebagai orang Betawi asli, saya memiliki kewajiban untuk melestarikan budaya kuliner ini dan tetap dikenal oleh generasi mendatang.”

Berkaitan dengan menjaga kualitas produk sebagai bentuk nilai tambah, menurut para pelaku usaha sangat erat kaitannya dengan legalitas yang sudah terpenuhi saat ini “minimal” dalam bentuk NIB, PIRT, dan Sertifikat Halal. Selanjutnya beberapa pelatihan yang telah diberikan sebagai bagian Jakpreneur juga memberikan dampak pada kualitas produk saat ini khususnya terkait pengemasan, kebersihan produk, dan kursus masak. Dengan perubahan pengemasan yang menarik secara otomatis akan meningkatkan nilai jual produk. Selain hal tersebut, perubahan bentuk pengemasan yang lebih higienis dan mampu menjaga ketahanan waktu konsumsi produk menjadi poin

lainnya terkait dengan menjaga kualitas produk yang dijual. Kursus masak sendiri dapat meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam hal kuliner sehingga produk yang dihasilkan memiliki standar kebersihan dan rasa yang optimal.

Usaha olahan makanan laut Agus Susanto di Jakarta Utara yang pada awal menjadi anggota Jakpreneur diajarkan juga cara membuat kemasan yang menarik dan meningkatkan ketahanan waktu konsumsinya. Agus Susanto mengatakan, “Produk olahan makanan laut yang sebelumnya hanya dibungkus dengan plastik kresek diganti menggunakan kantong yang divakum sehingga produk jadi lebih tahan lama. Selain hal tersebut, *branding* produk menjadi lebih kuat dengan adanya stiker pada kemasan.” Begitu juga pelatihan lainnya yaitu pelatihan memasak yang diikuti oleh Fitri sebagai pelaku usaha makanan dimsum dan Dewi sebagai pelaku usaha jajanan onde-onde. Pelatihan memasak ini membantu para pelaku mudah dalam membuat produk makanan yang memiliki cita rasa enak dan bentuk varian lainnya sehingga bisa dinikmati oleh para konsumen.

Berbagai macam pelatihan maupun seminar yang diberikan melalui Jakpreneur memberikan dampak signifikan baik yang bersifat pengetahuan maupun keterampilan. Seperti halnya Dewi sebagai pelaku usaha jajanan onde-onde yang merasakan menjadi lebih percaya diri untuk memasarkan dan mempromosikan produknya. Hal ini tidak terlepas dari penjualan produk jajanan onde-onde lebih banyak dilakukan dengan mengikuti bazar maupun kegiatan kuliner tertentu. Contoh lainnya berupa peningkatan kapasitas Agus Susanto yang mulai mengenal internet semenjak ikut bergabung menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur. Dengan mulai mengenal internet, hal ini mendorong pelaku usaha untuk belajar secara mandiri agar lebih familiar dengan program-program yang mendukung dalam pengelolaan usahanya. Meskipun beberapa program pelatihan maupun kegiatan sudah diberikan untuk meningkatkan kapasitas oleh Jakpreneur, menurut para pelaku usaha sendiri masih ada kebutuhan yang belum terpenuhi khususnya pengelolaan keuangan. Kebutuhan untuk mendapatkan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan menjadi salah satu rekomendasi dari para pelaku usaha agar nantinya mampu mengembangkan usahanya menjadi lebih baik.

Sejak bergabung ke dalam Jakpreneur, kepercayaan diri semakin kuat. Para ibu yang tergabung dalam pengelolaan usaha, sebelumnya tidak mengetahui tentang HKI, NIB, dan pengurusan Sertifikat Halal akhirnya menjadi paham. Selama menjadi anggota binaan semua diberitahu, prosesnya dan alurnya, ibu-ibu menjadi memahami alasan mengenai kegagalan produknya untuk mendapatkan Sertifikat Halal. Hal ini disebabkan oleh persepsi nama produknya berbau-bau “setan”. Informasi-informasi penting yang kelihatan sepele, misalnya pelaku usaha tiba-tiba membikin sambel setan, tidak akan bisa masuk HKI dan Sertifikat Halal juga ditolak karena mengandung unsur bertentangan dengan agama.

Menguatkan Aspek Keuangan

Para anggota wirausaha Jakpreneur di Kepulauan Seribu menunjukkan perbaikan kinerja dari sisi keuangan. Para pelaku usaha merasakan adanya kemudahan dan perbedaan hasil yang signifikan setelah mengikuti program pengembangan UMKM di bawah Jakpreneur. Melalui para pendamping, para pelaku usaha mulai mendapatkan hasil yang baik. **Peningkatan omzet usaha pada dasarnya menjadi efek lanjutan dari kemampuan para pelaku usaha untuk bisa mendapatkan legalitas, peningkatan profesionalisme hingga perluasan pemasaran yang didapatkan setelah mengikuti program yang diberikan oleh Jakpreneur.**

Sebagai pengusaha yang sudah mulai menerima pesanan dalam jumlah besar, mau tidak mau harus bisa memenuhi kepuasan pembeli dengan memberikan layanan tepat waktu produksi maupun pengiriman.

Peningkatan omzet ini menurut para pelaku usaha mengalami kenaikan yang signifikan. Seperti halnya dijelaskan oleh Asmanah sebagai pelaku usaha Keripik Sukun Bayu Samudra. “Dulu saya hanya bisa mendapatkan Rp300.000-Rp400.000 per bulan sebelum mengikuti Jakpreneur, saat ini saya sudah bisa mendapatkan peningkatan omzet

hingga puluhan kali lipat. Produk keripik sukun yang sudah menjadi produk unggulan dan memiliki pasar hingga kegiatan internasional ini selalu mendapatkan pesanan dari konsumen meskipun stok produk sudah kosong,” ujar Asmanah. Produk Ikan Asin Halijah sendiri menurut pengakuan Halijah sebagai pelaku usaha merasakan adanya peningkatan omzet. “Saat ini, saya bisa mendapatkan omzet Rp3.000.000-Rp4.000.000 per bulan dengan melakukan pengolahan ikan asin mencapai 50 kg,” kata Halijah. Mardiyah sebagai pelaku usaha produk manisan ceremai sendiri juga merasakan hal yang sama. “Adanya peningkatan omzet setelah adanya perluasan pemasaran hingga bisa meningkatkan ekonomi keluarga,” ujarnya.

Setelah berproses di Jakpreneur beberapa anggota binaan bisa mengikuti bazar yang skalanya lebih tinggi dari kecamatan bisa sampai di tingkat nasional. Biasanya pada saat mengikuti bazar di kecamatan, ada kurator yang menilai kinerja para anggota binaan. Setelah bazar akan ditentukan tiga sampai lima terbaik yang akan mengikuti bazar di tingkat yang lebih tinggi sampai ke tingkat nasional.

Jakpreneur ikut memantau perkembangan anggota binaannya, pelaku UMKM harus naik kelas, yang awalnya hanya ikut berjualan di bazar pada level kecamatan.

Di sini bisa dilihat bahwa pelaku UMKM setelah naik kelas profesionalisme juga timbul. Azar sebagai pemilik Katejkt sempat menyampaikan kekhawatirannya terhadap kelanjutan ke depan terkait Jakpreneur, “Saya khawatir Jakpreneur berakhir di kepemimpinan Anies, karena Jakpreneur ini harus terus berlanjut siapa pun pemimpin Gubernur Jakarta berikutnya. Jika dulu di awal, Katejkt didirikan untuk bisnis kaos ini dengan omzet Rp2.000.000. Sejak bergabung Jakpreneur, omzet Katejkt bertambah menjadi Rp20.000.000 pada bulan Juli 2022 lalu.”

Kemampuan finansial juga dirasakan oleh Nunie’s Kitchen. Nunie’s Kitchen mengalami kenaikan omzet yang cukup signifikan sejak berdirinya hingga sekarang. Omzet terakhirnya hingga mencapai angka Rp175.000.000. “Di awal baru dibukanya, saya sebagai pengelola

hanya memperoleh omzet sebesar Rp100.000 hingga Rp500.000 per bulan, lalu kemudian bisa naik hingga Rp3.000.000. Omzet saat ini tentunya menjadi indikator kemajuan dari bisnis Nunie's Kitchen yang bersamaan membuka satu *outlet* yang aktif beroperasi, yaitu di Mal Kelapa Gading. Sebelumnya ada dua *outlet*, tetapi saya baru saja menutup *outlet* di Gandaria City karena merugi. Nunie's Kitchen sudah membuka *outlet* terbaru mereka di FX Sudirman dan di Atrium Senen. Membuka tempat berjualan juga menjadi indikator kesuksesan bagi suatu bisnis karena dengan begitu omzet bisa meningkat seiring banyaknya jumlah tempat. Penjualan *online* dipertimbangkan hanya berkisar 20% dari total transaksi. Jumlah *outlet* masih menjadi indikator utama dalam perolehan omzet, seperti halnya toko-toko roti yang saat ini masih berdiri misalnya Holland Bakery. Jika penjualan *online* begitu baik, tentunya toko-toko akan lebih memilih berjualan daring dibandingkan tetap membuka tokonya," kata Christine.

Nunie's Kitchen sekarang memiliki karyawan sebanyak 16 orang. Sebenarnya jika dibandingkan dengan omzet yang didapat, jumlah karyawannya tergolong sangat banyak. Menurut pengelola, karyawan tersebut diperlukan terlebih lagi dengan berbagai proses rencana yang sekarang sedang dijalankan, misalnya mengurus ekspor. Pengelola merasa bahwa tidak mampu jika harus menangani semuanya sendiri. Ketika memang mau melakukan pengembangan, sebagai pengusaha merasa tidak bisa "pelit" dengan tidak mempekerjakan karyawan jika diperlukan. Dengan bisnis Nunie's Kitchen yang merekrut banyak tenaga kerja, pengelola pun membantu pemerintah dalam mengurangi pengangguran. Jika lebih banyak *outlet* yang dibuka, maka tentunya bisa lebih banyak merekrut karyawan.

Selain Nunie's Kitchen, pengelola juga memilik "baking school" yang sebenarnya cukup sejalan dengan Nunie's Kitchen yang berjualan roti dan kue. *Baking school* ini bernama White Apron. Para *trainer* yang mengajar merupakan *bakers* dari Nunie's Kitchen sendiri. Tentunya para *bakers* ini mendapatkan tambahan penghasilan dengan mengajar, dan pengelola Nunie's Kitchen juga bisa memperoleh pendapatan tambahan melalui White Apron. White Apron sendiri baru berdiri pada tahun 2022 dengan tujuan membagikan ilmunya kepada lebih banyak orang yang memang mau belajar. Di White Apron ini, diberikan resep dan

cara membuat kue yang memang dijual di Nunie's Kitchen. Pengelola dan sekaligus pemilik tidak merasa khawatir dengan memberikan semua resep dan tekniknya, karena ia berprinsip bahwa rezeki sudah ada yang mengatur.

Peningkatan omzet usaha sebagai salah indikator perkembangan dari suatu usaha menjadi salah satu dampak positif yang didapatkan oleh para pelaku usaha setelah menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur. Usaha olahan makanan laut Seafood Santo yang sebelumnya mengalami penutupan pasar dan produksi akibat Pandemi Covid-19 pada akhirnya bisa memulai kembali usahanya dan mengalami peningkatan omzet yang signifikan. Hal ini terlihat dengan jangkauan pemesanan produk yang tidak hanya di Jakarta namun, jangkauannya sudah di luar daerah dan negara dengan sistem *online*. Pelaku usaha juga sudah mampu menyewa gudang penyimpanan/*cold storage* di Grogol Jakarta Barat untuk menampung produk setelah dilakukan pengemasan. Selain hal tersebut, pengajuan Sertifikasi BPOM oleh pelaku usaha menjadi salah satu indikator perkembangan omzet yang baik karena dibutuhkan modal yang cukup besar.

Peningkatan omzet juga dapat dilihat pada produk makanan Juragan Dimsum yang setiap harinya bisa membuat produksi dimsum sebanyak 500–600 porsi. Kanal pemasaran produk yang meluas baik *offline* maupun *online* hingga kemampuan pelaku usaha untuk mengajukan Sertifikasi BPOM yang membutuhkan rumah produksi khusus dan modal yang tidak sedikit menunjukkan indikator yang meningkat terkait omzet usaha. Untuk jajanan Betawi Neng Mae sendiri menjadi salah satu bukti peningkatan omzet instan setelah mengikuti Jakpreneur. Dibentuk pada Februari 2019 dengan pencapaian omzet kurang lebih Rp5.000.000 dan sempat terhenti produksinya pada awal Maret 2020 akibat pandemi Covid-19, pada akhirnya mampu melakukan produksi kembali dan menjadi UMKM binaan di bawah Jakpreneur pada Oktober 2021. Menurut pengakuan Khumaira, “Saat ini bisa mendapatkan omzet perbulan Rp30.000.000–Rp40.000.000.” Dewi sebagai pemilik usaha jajanan onde-onde juga merasakan adanya kemudahan untuk mendapatkan omzet melalui bazar maupun kegiatan yang diselenggarakan oleh Jakpreneur. “Setiap bazar maupun kegiatan



yang diikuti, saya bisa mendapatkan hasil penjualan hingga Rp9.000.000 untuk produk jajanan onde-onde dan siomay yang dijual,” ujarnya.

Untuk bisnis Ka Zoraa, Rika merasakan begitu banyak manfaat yang didapat dengan menjadi binaan Jakpreneur. “Saat ini sudah mampu masuk ke pusat oleh-oleh, dan bisa mulai masuk ke pasar ekspor, berkat pendampingan yang sangat baik. Indikator keberhasilan dari binaan ini adalah dilihat dari kenaikan omzet sehingga dapat terukur sudah sejauh mana usaha berkembang sejak awal dimulai hingga saat ini. Saya saat ini memperoleh omzet rata-rata Rp20.000.000 per bulan, dan masih bisa berkembang dan baru saja menandatangani MOU dengan beberapa *rest area*, sehingga bisa mengalami kenaikan omzet. Untuk bisa bekerja sama dengan *rest area* pun, saya diajarkan oleh pendamping di Jakpreneur, dan mendapatkan referensi dari dinas,” tegasnya.

Melalui berbagai kegiatan yang diadakan oleh Sudin, Rika memperoleh berbagai pengalaman dan koneksi ke berbagai pihak. “Untuk ikut serta dalam kegiatan, misalnya bazar, saya harus melalui kurasi terlebih dahulu sehingga dari kurasi itu dapat dilihat kelayakan produk dan kelengkapannya. Pada saat kurasi itu sendiri, saya akan berhadapan dengan penilai dan bertemu dengan berbagai pihak, maka dari situlah bisa belajar lebih banyak dan mengenal banyak pihak pula. Saat kurasi, terkadang harus melakukan berbagai perbaikan, dan tidak pernah menyerah. Gagal adalah sesuatu yang biasa, dan beberapa kali mengalami penolakan juga sudah saya alami,” kata Rika.

Jakpreneur telah membuka kesempatan untuk mengenal lebih banyak orang yang dapat memajukan bisnisnya.

BAGIAN KELIMA

“Filosofi Wirausaha”

[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAB 27

Jakarta Bae!

“Indonesia menjadi contoh negara-negara lain mengenai toleransi. Indonesia terdiri atas banyak etnis, bahasa, agama, namun penduduknya tetap memiliki rasa saling menghormati satu sama lain.”

Barack Obama

Kearifan lokal merupakan kekuatan filosofis yang dioptimalkan oleh para pelaku usaha. Kearifan lokal ini mampu mendukung kinerja para pelaku usaha dengan memanfaatkan nilai, budaya, dan sumber daya yang ada. Konsep ini juga mendukung wirausaha untuk memperoleh keunggulan dan keunikan dibandingkan dengan para pelaku usaha lainnya. Era globalisasi juga mewarnai kondisi usaha dengan ditunjukkan sejumlah pemain global yang masuk ke Jakarta. Dengan mengusung nilai kearifan lokal, setidaknya bisa memberikan nilai tambah dalam menciptakan produk atau kreativitas jasa lainnya untuk konsumen. **Kearifan lokal yang dimanfaatkan oleh pelaku usaha adalah mengusung ikon unik Jakarta yaitu boneka ondel-ondel.** Menurut cerita turun-temurun, boneka ondel-ondel dibuat untuk upacara tolak bala yang ditujukan untuk menghindari adanya wabah penyakit sekaligus mengusir gangguan roh halus. Pada era modern ini, ondel-ondel banyak digunakan untuk meramaikan acara misalnya

pernikahan, penyambutan atau acara resmi lainnya. Boneka ondel-ondel bisa dibuat dalam bentuk pasangan pengantin yaitu pasangan pengantin laki-laki dan perempuan dengan pakaian yang indah. Untuk ondel-ondel lelaki, didesain dengan warna merah yang menunjukkan lambang semangat dan keberanian sedangkan untuk ondel-ondel perempuan didesain dengan warna putih yang menunjukkan simbol kesucian dan kebaikan.

Ikon ondel-ondel digunakan untuk atribut pada produk wirausaha D'Aufa yang memiliki bidang usaha pada kerajinan. Kearifan lokal D'Aufa di bidang kerajinan juga ditunjukkan pada produk-produk yang dihasilkan. Produk yang diproduksi salah satunya adalah berupa tas, misalnya *shoulder bag*, *tote bag*, *mini backpack*, *handbag*, *sling bag*, *pouch*, dan lainnya. Produk yang dibuat merupakan produk *handmade*. Keunikan dari produk tas adalah menggunakan motif ondel-ondel dan ikon khas Betawi. Tas ini awalnya dibuat karena permintaan Dinas PPKUKM untuk membuat sesuatu dengan tema Betawi. Momennya juga tepat sekali dengan rangkaian bazar dan pameran-pameran yang diadakan Jakpreneur. Ternyata produk ini mendapat sambutan baik dan juga cukup diminati sebagai *souvenir* dari Jakarta, bahkan *sling bag* ondel-ondel termasuk produk yang *best seller*.

Selain ikon ondel-ondel, makanan khas Jakarta juga menjadi wujud dari kearifan lokal yang bisa menjadi industri andalan Jakpreneur Jakarta Barat. Industri yang memfokuskan produk makanan dan minuman lokal sebagai usaha kuliner menjadi produk unggulan para pelaku usaha yaitu roti gambang, bir pletok, dan dodol. Ketiga produk ini menjadi kearifan lokal pada budaya kuliner Betawi. Sebagian binaan untuk industri fesyen ada di Kawasan Jakarta Barat yaitu Darabaru dan Milokmail. Dua hasil binaan merupakan hasil klasifikasi wirausaha naik kelas. Kedua produknya sudah berskala internasional dan dipamerkan di beberapa negara. Representasi kearifan lokal di Jakarta Barat didominasi oleh bisnis kuliner.

Pemilik usaha roti gambang, Eka, menjadikan usaha sebagai cara untuk menguatkan *local wisdom* kuliner Betawi yang sudah hampir hilang. “Jakpreneur hadir sebagai alternatif solusi bagi masyarakat yang mau memulai usaha dengan semua fasilitas yang tersedia cukup mengakomodasi kebutuhan pelaku UMKM. Roti gambang hadir

kembali dalam rangka memenuhi harapan masyarakat dengan kuliner asli Betawi yang sehat, mengenyangkan, dan kandungan gizi tinggi. Harapan saya sebagai anggota Jakpreneur adalah roti gambang mampu menjadi alternatif bagi masyarakat sebagai makan sehat. Produk ini menjadi kebanggaan orang Betawi dan bisa menjadi konsumsi sehat setiap hari,” ujar Eka. Penguatan kearifan lokal kuliner Betawi lain yaitu produk bir pletok. Keinginan dari pengelola bir pletok ini adalah menjadi wirausaha asli Betawi yang berkeinginan untuk memiliki rumah produksi Bir Pletok Betawi di Jakarta. Setiap turis baik lokal maupun mancanegara yang datang ke Jakarta bisa membawa oleh-oleh khas Betawi, yaitu minuman Bir Pletok “Bintang Kedoya”. Selain itu, promosi bir pletok juga ditujukan kepada generasi muda Betawi. Masih banyak generasi muda Betawi tidak mengenal bir pletok sebagai kuliner asli Betawi. Ini menjadi tujuan utama bagi pengelola Bir Pletok Inayah untuk melestarikan bir pletok tidak hanya sebagai minuman sehat, tetapi kuliner asli Betawi yang bisa dikenal dalam kancah nasional maupun internasional. Produk ini sudah dikenal oleh orang asing bahkan ada yang memesan dari luar negeri yaitu Jepang, Hongkong, dan Amerika Serikat. Jadi dapat disimpulkan kearifan lokal yang dibawa oleh Jakpreneur dapat melestarikan budaya kuliner Betawi yaitu Bir Pletok “Bintang Kedoya”.

Pengelola bir pletok lainnya, yaitu Bir Pletok “Mpok Lina”. “Saya berupaya untuk menjadikan minuman ini mampu mengusung kearifan lokal budaya kuliner Betawi pada program Jakpreneur. Pada berbagai macam acara khususnya hajatan dan lebaran Betawi, bir pletok selalu diperkenalkan kepada masyarakat,” ujar Lina. Masih banyak generasi milenial yang belum tahu tentang bir pletok. Kearifan lokal yang diperkuat melalui Jakpreneur menjadi sebuah andalan bagi anggota binaan. Banyak sekali keuntungan baik dari sisi pengetahuan dan inovasi baru khususnya produk bir pletok. Narasumber berencana untuk menambah varian produk dalam bentuk permen.

Selain minuman bir pletok, Dodol Betawi juga menjadi kuliner lokal andalan. Pengelola usaha Dodol Betawi, Bang Bien memaparkan, “Dengan adanya program Jakpreneur mampu memberikan nuansa baru bagi budaya kuliner Betawi. Dodol Betawi-Bang Bien hadir sebagai bagian pelengkap untuk jargon khusus budaya kuliner.”

Kearifan lokal bisa mendorong akses pasar bisa lebih luas baik skala nasional maupun internasional.

Lanjutnya, “Perbandingan yang dilakukan tempo dulu bahwa Dodol Betawi tidak ada logo maupun kemasan yang rapi. Semua dikerjakan secara konvensional dan tidak dikenal secara khusus melalui logo atau merek tertentu. Melalui Jakpreneur, pengelolaan makanan ini lebih profesional. Harapan sebagai pelaku UMKM, Dodol Betawi ini bisa menjadi salah satu oleh-oleh bagi wisatawan yang berkunjung ke Jakarta. Kemasan dan logo yang menarik konsumen merek Dodol Betawi-Bang Bien akan selalu teringat oleh wisatawan.”

Terkait kearifan lokal Jakarta, juga dimunculkan pada usaha Soe Recipe dari Jakarta Timur. “Upaya Jakpreneur untuk membuat aplikasi *e-order* merupakan *local wisdom* yang patut mendapatkan acungan jempol. Dengan *e-order* ini, produk-produk UMKM dapat dikenal dan dibeli oleh instansi dan kantor-kantor pemerintahan, tanpa melalui perantara. Setiap UMKM yang memenuhi syarat memiliki kesempatan yang sama untuk dikenal. Dengan demikian terdapat persaingan yang sehat, yang bukan karena kolusi atau dekat dengan pemegang keputusan dalam pengadaan. Harga pun menjadi transparan, tidak ada *mark-up*, dengan demikian baik pembeli dan penjual tidak ada yang merasa dirugikan.”

Kearifan lokal yang pada dasarnya menggambarkan tentang identitas Jakarta semakin diperkuat melalui penguatan UMKM di bawah Jakpreneur.

Penguatan Kearifan Lokal di Kepulauan Seribu

Penguatan kearifan lokal melalui pelaku usaha juga dijelaskan dengan pemberdayaan masyarakat dan penguatan identitas kuliner lokal. Usaha olahan makanan laut Seafood Santo milik Agus Susanto selama ini mampu memberdayakan anak-anak putus sekolah maupun masyarakat yang belum memiliki pekerjaan untuk membantu proses produksi hingga pengemasan makanan olahan. Selain hal tersebut, menurut

pengakuan Agus Susanto tidak sedikit para pegawai yang membantunya untuk mendapatkan banyak pengetahuan dan keterampilan terkait pengembangan diri maupun usaha. Hasil pembelajaran yang didapatkan melalui program kegiatan maupun pelatihan yang diselenggarakan Jakpreneur bisa dibagikan kepada para pegawai melalui dirinya. Dalam perjalanannya, tidak sedikit para pegawai yang sudah pernah mengikuti proses usaha Agus Susanto untuk meminta izin keluar dan membangun usahanya sendiri. Dalam hal ini, secara tidak langsung penguatan kapasitas yang diberikan oleh Jakpreneur kepada para pelaku usaha bisa memberikan dampak pemberdayaan baik secara kapasitas internal maupun ekonomi masyarakat sekitar UMKM binaan. Kondisi pemberdayaan masyarakat di sekitar juga terjadi pada usaha makanan Juragan Dimsum, Jajanan Betawi Neng Mae dan jajanan Onde-Onde Putra.

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki Fitri selaku pemilik usaha makanan dimsum mencapai delapan orang. Khumaira selaku pemilik usaha jajanan Betawi Neng Mae mencapai tujuh orang dan Dewi, sebanyak tiga orang dengan melibatkan masyarakat dan anggota keluarga terdekat menunjukkan bentuk pemberdayaan yang baik. Pemberdayaan ini secara otomatis akan meningkatkan perekonomian masyarakat sebagai tenaga kerja.

Kearifan lokal yang selanjutnya terkait dengan penguatan identitas kuliner masyarakat lokal juga menjadi dampak adanya program yang dilakukan oleh Jakpreneur kepada para UMKM binaan. Olahan makanan laut Seafood Santo yang menggunakan produk bahan baku tangkapan nelayan Kalibaru secara otomatis akan mengenalkan jenis dan kualitas produk makanan lautnya. Dengan menjaga tampilan pengemasan, kualitas kebersihan, dan kesehatan melalui program-program yang sudah diberikan oleh Jakpreneur secara otomatis Kalibaru akan dikenal sebagai penghasil olahan makanan laut yang bermutu tinggi di Jakarta. Begitu juga dengan jajanan Betawi Neng Mae yang sudah dengan jelas mengidentifikasi produknya sebagai jajanan khas orang Betawi sebagai penduduk asli kota Jakarta. Dalam hal ini, menaikkan level jajanan tradisional yang biasanya hanya bisa dinikmati pada hari dan kelompok tertentu, menjadi kuliner yang bisa dinikmati oleh semua kalangan dan kapan saja. Untuk bisa mendapatkan penerimaan yang baik bagi

semua kalangan, diperlukan adanya kualitas produk yang bermutu dan pengemasan yang baik sehingga akan menguatkan nilai positif jajanan khas Betawi.

Program kegiatan dan pelatihan yang telah diberikan oleh Jakpreneur selama ini memberikan dampak penguatan kearifan lokal yang menggambarkan tentang Jakarta. Dengan bergabungnya para pelaku usaha baik keripik sukun, manisan ceremai, dan ikan asin menjadi bagian UMKM binaan, secara otomatis menguatkan kearifan lokal yang ada. Menurut para pelaku usaha, penguatan kearifan lokal ini berkaitan dengan identitas lokal kepulauan melalui pemasaran produk makanan yang ada. Dengan semakin banyak orang mengenal produk makanan yang menjadi ciri khas masyarakat kepulauan, penguatan kearifan lokal secara otomatis akan terbangun. Seperti halnya produk keripik sukun yang bahan bakunya hanya menggunakan sukun khas dari kepulauan dan tidak dapat tumbuh di tempat lainnya seperti buah sukun pada umumnya. Keberadaan produk manisan buah ceremai yang memang dianggap sebagai makanan khas produk lokal masyarakat Kepulauan Seribu dan Pulau Untung Jawa khususnya. Selain itu juga produk ikan asin yang bahan bakunya didapatkan langsung dari para nelayan lokal. Semakin luas pemasaran dan semakin dikenal produk-produk tersebut sebagai makanan khas kepulauan, semakin menguatkan kearifan lokal.

Bentuk penguatan kearifan lokal yang lainnya terkait dengan pengembangan para pelaku usaha UMKM binaan di bawah Jakpreneur yaitu dengan adanya melibatkan masyarakat lokal dalam proses produksi. Seperti halnya yang dilakukan oleh Asmanah selaku pemilik usaha Keripik Sukun Bayu Samudra. Asmanah melibatkan para ibu-ibu rumah tangga di sekitar rumah untuk menjadi karyawan usaha keripiknya.

Keinginan melibatkan ibu-ibu rumah tangga di wilayahnya tidak terlepas sebagai salah satu bentuk upaya pemberdayaan masyarakat lokal dengan memberikan aktivitas lain yang bermanfaat serta tambahan ekonomi dengan melibatkan pada proses produksi. Keterlibatan semacam ini diharapkan nantinya bisa memberikan “*insight*” bagi masyarakat lokal untuk mau memiliki usaha. Untuk produk Ikan Asin Halijah yang secara langsung menggunakan bahan baku ikan langsung dari tangkapan nelayan masyarakat kepulauan secara otomatis

memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan para nelayan itu sendiri.

Pelaku usaha dari Kepulauan Seribu juga menguatkan **kearifan lokal** dalam setiap produk yang dihasilkan. Penguatan kearifan lokal ini sebagai dampak **keterlibatan** para pelaku usaha pada UMKM binaan mengarahkan pada dua hal yaitu **penguatan identitas lokal** melalui **ciri khas produk** dan **pemberdayaan masyarakat lokal**.

Pelaku usaha dari Kepulauan Seribu juga menguatkan kearifan lokal dalam setiap produk yang dihasilkan. Penguatan kearifan lokal ini sebagai dampak keterlibatan para pelaku usaha pada UMKM binaan mengarahkan pada dua hal yaitu penguatan identitas lokal melalui ciri khas produk dan pemberdayaan masyarakat lokal.



[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAB 28

Professionalisme

“Selalu sampaikan lebih dari yang diharapkan.”

Larry Page

Profesionalisme dalam perilaku wirausaha ditunjukkan dengan pelaku usaha yang bersedia untuk memiliki komitmen untuk selalu belajar, menambah pengetahuan, menguatkan keahlian, meningkatkan kompetensi diri, dan bekerja sesuai dengan tugasnya. Profesionalisme usaha ditunjukkan oleh setiap pelaku usaha yang ada pada anggota Jakpreneur. Usaha GGS *Fashion* misalnya, usaha ini sudah ada sejak tahun 2022. GGS memfokuskan usaha untuk menerima pesanan dari perusahaan mitra kerja yang memiliki merek perusahaan ternama dengan memberikan desain baju dan bahan yang dibutuhkan. Dengan demikian, GGS memproduksi produk sesuai dengan jumlah yang dipesan.



Tabel 28.1 Indikator Profesionalisme

Wirusaha	Indikator Profesionalisme
GSS	Perizinan, pendaftaran merek, pelatihan <i>marketplace</i> dan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN).
Soe Recipe	Izin dan Sertifikat Halal, order semakin banyak.
D'Aufa Handcraft	Penjualan menggunakan digital, pembuatan laporan keuangan.
Ka Zoraa	Penjualan secara digital, ekspor, pelatihan <i>softskill</i> dan <i>hardskill</i> .
Nunie's Kitchen	Kemasan produk, perizinan, Sertifikasi Halal

Profesionalisme juga melaksanakan pekerjaan secara efektif dan efisien sekaligus berbasis pada pencapaian kinerja yang optimal.

Profesionalisme GGS ditujukan dengan usaha untuk mengikuti pelatihan yang didapat tentang perizinan, pendaftaran merek, pelatihan *marketplace*, dan TKDN. Pendampingan tentang perizinan dan pendaftaran merek sangat dibantu oleh pendamping di Jakpreneur. Terkait tentang sertifikasi TKDN, sebetulnya GGS memerlukan sertifikasi TKDN juga, karena itu dibutuhkan untuk pengadaan di *e-catalog* LKPPN, dan *e-commerce* pemerintah. Melalui Jakpreneur ini semua gratis, oleh karena itu, GGS memanfaatkan kesempatan berikutnya dari Jakpreneur untuk pelatihan TKDN ini. Terkait dengan pengelolaan keuangan dilakukan sendiri oleh GGS, karena ini sesuai dengan kompetensi yang dimiliki oleh pemilik usaha. Namun, untuk permasalahan pajak, GGS menggunakan konsultan pajak.

Profesionalisme lain juga ditunjukkan oleh Soe Recipe yang bergerak di bidang kuliner khususnya untuk melayani pemesanan *snack box* dan *lunch box* yang salah satunya memenuhi kebutuhan Pemerintah Provinsi DKI. Memiliki izin dan Sertifikat Halal merupakan bentuk profesionalisme Soe Recipe. Soe Recipe mendaftarkan diri ke *e-order*, yakni aplikasi Jakarta untuk pemesanan beberapa produk yang dibutuhkan oleh Pemprov DKI. Pemilik usaha mendaftarkan diri untuk produk *snack box* dan *lunch box*. Kedua produk tersebut biasa dipesan kalau ada rapat atau seminar, dan acara lain. Adisti menegaskan, “Ketika

review awal untuk mendaftar *e-order*, produk Soe Recipe mendapatkan *review* bintang lima. Ini merupakan awal peningkatan pesanan yang cukup signifikan. Awalnya, yang tadinya rata-rata pesanan hanya 15-30 *snack box* atau *lunch box* perhari, dengan mendaftar ke *e-order*, dan pada masa pandemi, atensi terhadap produk makin besar. Setelah masa pembatasan berskala besar pandemi berakhir pun pesanan tetap banyak. Sekarang pesanan hampir tiap hari dengan pesanan 150–200 *box* per hari, dan perusahaan menjaga pesanan untuk tidak lebih dari 200 *box*, kecuali yang memesan jauh hari sebelumnya, perusahaan bisa memenuhi pesanan hingga 250 *box*.”

D’Aufa sebagai usaha kriya di Jakarta Timur juga telah menunjukkan profesionalisme. Pemilik usaha selalu berusaha untuk meningkatkan kemampuan melalui mengikuti sejumlah pelatihan. Pelatihan ditujukan untuk meningkatkan penjualan melalui *digital marketing* juga pernah diadakan oleh Jakpreneur. Pada pelatihan tersebut diajarkan penggunaan media Tiktok. Pelatihan tersebut sangat bermanfaat, namun demikian belum seluruhnya dipraktikkan karena tidak ada tenaga untuk merealisasikannya, karena sejauh hanya dengan satu staf untuk produksi dan penjualan dan dibantu oleh 10 *reseller*. Pelatihan lain juga diadakan oleh Jakpreneur adalah pelatihan tentang pajak. Pada pelatihan ini, pemilik usaha merasakan manfaatnya dalam menghitung dan melaporkan pajak. Perusahaan juga mengerti bagaimana kalau penghasilan UMKM masih di bawah Rp100.000.000. Pelatihan tentang keuangan juga dilaksanakan, termasuk pembuatan laporan keuangan melalui aplikasi SIAPIK. “Namun saat ini, D’Aufa Handcraft masih memilih untuk melakukan pencatatan manual. Di bidang permodalan juga ada tawaran dan pendampingan dari Bank DKI. D’Aufa termasuk memenuhi syarat untuk permodalan melalui Bank DKI, namun hingga saat ini masih bisa jalan dengan modal sendiri. Dengan bergabung di Jakpreneur, selain mendapatkan fasilitas perizinan, pelatihan, pemasaran dan pendampingan, perusahaan merasakan manfaat yang sangat besar dalam hal kepercayaan konsumen kepada D’Aufa Handcraft dan cara-cara mengembangkan diri. Dengan masuk IG Jakpreneur, D’Aufa Handcraft menjadi semakin dikenal dan dipercaya,” kata Dewi.

Rika sebagai pengelola Ka Zoraa di Jakarta Pusat juga berprinsip jika berjualan, maka ia ingin total dan tidak setengah-setengah. Oleh

karena itu, berbagai pelatihan, bazar, dan segala perizinan diperlukan oleh usahanya. Rika adalah salah satu binaan Jakpreneur yang ikut berjualan dalam Formula-E Jakarta. Di sana, menyiapkan kartu nama untuk dibagikan kepada pengunjung yang bisa menjadi salah satu metode pemasaran. Pengunjung saat itu bisa saja tidak membeli produk Rika tetapi dengan ada kartu nama yang dibagikan, suatu saat dibutuhkan, orang-orang tersebut dapat menghubungi atau membeli produk, yang bisa dilakukan dengan *online*. Pada tiap kesempatan bazaar, Ka Zooraa selalu menyiapkan produk makanannya yang bisa langsung dicoba oleh pengunjung, dan tidak bermasalah jika pengunjung tidak membeli produknya setelah mencoba. Baginya berjualan adalah mencari berkah, bukan melulu soal keuntungan. Jika berjualan hanya mencari keuntungan justru bisa menimbulkan stres.

Rika adalah tipe pengusaha yang tidak terlalu memikirkan apakah bazar nanti akan ramai atau tidak, baginya setiap bazar adalah tempat atau cara memperkenalkan produknya, tidak lupa ia menyelipkan kartu nama di tiap bazar yang diikuti. **Saat mengikuti bazar, ia sudah memiliki *mindset* “tidak melulu harus laku”. Saat memutuskan untuk mengikuti bazar, yang menjadi perhatian adalah lokasi bazar, dari lokasi bazar bisa mengetahui potensi siapa pengunjungnya.** Berdasarkan pengalaman sendiri, ia melihat para ibu bekerja umumnya membeli produk-produk yang ada di bazar sebagai oleh-oleh anaknya di rumah, dan ketika anak mereka suka, ibu tersebut kemungkinan akan membeli kembali. Itulah pentingnya kartu nama yang dibagikan kepada pengunjung.

Sebagai pelaku UMKM, ia perlu terus mengembangkan usahanya, di hadapannya banyak UMKM lain yang sudah lebih bagus dan maju dibandingkan dirinya. “Saya tergerak untuk terus tumbuh mengembangkan usahanya, ke depannya usaha Ka Zooraa harus bisa masuk pasar ekspor. Untuk menempuh impian tersebut, saya telah mengikuti pelatihan ekspor yang diadakan oleh Jakpreneur. Untuk meningkatkan kinerja dan profesionalisme, pendamping memberikan penjelasan berupa informasi kegiatan pelatihan *soft skill* diadakan sekitar sepuluh kali dalam satu tahun, sedangkan *hard skill* sekitar empat kali dalam setahun untuk bidang kuliner, serta satu kali untuk bidang fesyen dan kerajinan. *Soft skill* berupa teori-teori, misalnya pelatihan HPP,

pemasaran, ekspor, dan sebagainya. *Hard skill* untuk kuliner, misalnya membuat kue kering atau basah, membuat minuman, dan sebagainya. Khusus pelatihan *hard skill* untuk kuliner, peminatnya lebih banyak dibandingkan dengan pelatihan-pelatihan bidang lainnya,” ujar Rika.

Anggota Jakpreneur lainnya yaitu Nunie’s Kitchen di Jakarta Pusat, juga menunjukkan profesionalisme. Nunie’s Kitchen sendiri setiap minggunya selalu berinovasi untuk membuat produk baru. “Saya memantau produk yang penjualan sedikit atau yang lama terjualnya untuk dihapus atau tidak lagi diproduksi. Kemudian, produk yang penjualannya sangat bagus, misalnya, dibuatkan berbagai varian rasa lainnya di luar yang *original*, yaitu *pie* dengan rasa duren, pandan, dan lainnya. Ini merupakan pengembangan produk dari yang *original*. Pada kemasan produk Nunie’s Kitchen sudah lengkap tercantum merek, kadaluarsa, hingga label halal,” kata Christine. Christine menyampaikan bahwa untuk perizinan dan halal didampingi oleh Jakpreneur. Saat ini Nunie’s Kitchen mendapatkan dua label halal gratis dengan pendampingan dari Jakpreneur. Produk Nunie’s Kitchen tentunya memang cukup banyak, tetapi Christine juga sudah sangat bersyukur bisa mendapatkan dua label halal secara cuma-cuma. Selain label halal, Christine juga mengikutsertakan *bakers*-nya untuk mendapatkan sertifikasi yang kesemuanya dengan bantuan Jakpreneur.



[Halaman ini sengaja dikosongkan]

BAGIAN KEENAM

“Keberlanjutan”

BAB 29

Jakpreneur Hingga Nanti

“Kami menikmati proses jauh lebih banyak daripada hasil.”

Warren Buffett

Keberlanjutan usaha merupakan suatu tahapan yang perlu dioptimalkan oleh pelaku usaha agar bisa diupayakan. Keberlanjutan ini penting karena akan menjadikan pencapaian kinerja jangka panjang bagi usaha. Tentu saja, dalam melakukan usaha, pelaku usaha tidak ingin usaha yang sudah dirintis berhenti sia-sia, namun pastinya usaha yang dibangun bisa berkembang dalam skala yang lebih besar. Keberlanjutan usaha ini juga memiliki imbas yang lebih luas, karena bisa menciptakan lapangan kerja lebih bagus sekaligus bisa menjadi produk unggulan Jakarta. Keberlanjutan usaha ini bisa dicapai ketika masing-masing pelaku usaha, termasuk para pendamping, dan pemangku kepentingan memahami kendala dan tantangan yang ada. Hal ini sebagai upaya untuk bisa menaikkan kelas UMKM binaan. Untuk faktor internal lebih diarahkan pada kondisi kemauan maupun kapasitas yang dimiliki oleh para pelaku usaha dan faktor eksternal yang mengarahkan pada beberapa hal di luar perusahaan.

Keberadaan tantangan maupun hambatan ini pada dasarnya bisa dikelompokkan menjadi dua faktor yaitu bersifat internal dan eksternal.



Gambar 29.1 Aspek-Aspek yang Mendukung Eksistensi Anggota Jakpreneur

Perlunya Modal yang Cukup

Untuk keberlanjutan usaha, aspek permodalan cukup penting. Usaha roti gambang dari Jakarta Barat misalnya, melakukan evaluasi usaha yang hasilnya menunjukkan aspek permodalan menjadi hal penting. Pada program ini, pendamping hanya berperan dalam mengarahkan anggota Jakpreneur untuk ikut program pemodalannya yang diselenggarakan oleh perusahaan BUMN maupun swasta. Kolaborasi dengan Pertamina

pernah diikuti oleh pelaku usaha, tetapi tidak dilanjutkan karena bentuk pendampingan akan diserahkan kepada tim dari perusahaan tersebut. Pelaku usaha berupaya untuk menggunakan modal sendiri dalam kegiatan operasional dan produksi. Walaupun masih kecil, seiring dengan berjalannya waktu omzet dan keuntungan semakin besar. Ke depannya Jakpreneur tidak hanya mengelola kegiatan kewirausahaan saja, tetapi punya pendataan untuk wirausaha yang sudah mengalami perkembangan signifikan. Ada pendampingan yang berbeda antara wirausaha yang ingin mengembangkan usaha dengan wirausaha pemula. Sampai saat ini, masih mendapatkan pendampingan yang sama antara wirausaha pemula dan wirausaha dalam tahap perkembangan bisnis. Hal ini sangat dibutuhkan oleh narasumber untuk meningkatkan skala bisnisnya di tingkat nasional. Kehadiran Jakpreneur sangat positif untuk membantu pelaku UMKM yang ingin memulai bisnisnya. Banyaknya pelaku UMKM yang bangkrut akibat pandemik sehingga masih ada keraguan untuk berbisnis. Kebanyakan anggota Jakpreneur sebagian adalah karyawan yang dirumahkan oleh perusahaan. **Jakpreneur sangat membantu untuk mengakomodasi kebutuhan masyarakat untuk bisa menjadi wirausaha dan membantu perekonomian keluarga.** Sejumlah narasumber berharap siapa pun gubernurnya, program ini tetap dijalankan secara maksimal dan membantu masyarakat untuk bisa menjadi pengusaha sukses di Jakarta.

Kendala modal juga dihadapi oleh Rika sebagai pengelola Ka Zoraa di Jakarta Pusat. “Kendala yang dihadapi dalam mengelola usahanya juga cukup banyak. Terkadang ada produk yang rusak dalam pengiriman sehingga harus diganti, atau ada produk yang kadaluarsa karena tidak laku dalam waktu yang cukup lama. Lalu juga dengan adanya kenaikan BBM, dipastikan harga bahan baku pun naik, sedangkan harga yang dijual kepada konsumen tidak bisa dinaikkan begitu saja. Hal-hal tersebut menjadi risiko sendiri untuk menjalani usaha kuliner,” kata Rika.

Salah satu cara menyasati bisnisnya adalah dengan menciptakan produk yang bisa dipasarkan untuk kalangan berbeda. Ka Zoraa sendiri termasuk produk yang masuk kategori premium sehingga perlu membuat produk yang sama tetapi untuk kalangan yang menengah bawah. Dengan begini, usaha dapat terus berlanjut karena masing-

masing produk dapat saling menutupi penjualan. Rika terus berinovasi dengan berbagai ide kreatifnya. Tidak lupa pula ia terus berkonsultasi dengan para pendamping ketika mempunyai ide baru atau bertanya apa pun terkait dengan usahanya.

Salah satu kendala yang dihadapi UMKM adalah ketika mereka mau masuk ke toko retail karena menggunakan sistem konsinyasi. Sistem ini membuat UMKM memerlukan modal di awal karena toko retail melakukan pembayaran dengan tempo satu bulan. Hal ini membuat banyak UMKM yang akhirnya mundur. Padahal, para UMKM sebenarnya bisa berkonsultasi dengan para pendamping untuk mendapatkan solusi. “Selain itu, ada beberapa tempat juga yang bisa bernegosiasi untuk sistem pembayarannya, dengan mengatakan secara jujur bahwa modal yang dimiliki terbatas, bernegosiasi mengenai tempo pembayaran yang lebih singkat, misalnya hanya dua minggu alih-alih satu bulan. Di sisi lain, bisa juga bernegosiasi dengan memberikan harga yang lebih murah tetapi dengan sistem beli putus. Keuntungannya mungkin memang menjadi lebih sedikit tetapi risiko pun lebih kecil dengan sistem ini. Dari pengalaman saya, saya mempelajari berbagai pola dari setiap wilayah dan berbagai retail, misalnya Indomaret, Alfamart, dan tempat-lainnya. Setiap retail tentunya memiliki sistem yang berbeda-beda. Menurut saya, dunia retail memiliki kebijakan yang dapat ditawarkan oleh para UMKM. Kuncinya adalah jangan pernah putus asa, teruslah berusaha karena dari sepuluh tempat, paling tidak, ada satu yang berhasil,” tegas Rika.

Niatnya usaha adalah untuk berusaha saja, untuk hasilnya diserahkan kepada Tuhan, sehingga tidak perlu takut, dan jangan pernah mengeluh.

Lanjutnya, “Jika produk kita ingin dikenal, teruslah melakukan *branding*. Jangan pernah berhenti memperkenalkan produk kita kemana-mana.” Ketika mengikuti bazar lalu ada barang yang sisa, saya membagikan kepada orang-orang sehingga bisa menjadi berkah, jangan sampai dibuang.”

Permasalahan yang terkait dengan permodalan tidak terlepas dari kemudahan akses dan infrastruktur yang dimiliki oleh pemberi modal serta keyakinan dari para pelaku usaha untuk mengajukan pinjaman sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan bayar untuk usaha di Pulau Seribu. Keberadaan permodalan yang sering kali direkomendasikan oleh para pendamping yaitu melalui Bank DKI yang dianggap memiliki bunga pinjaman jauh lebih rendah sebesar 6% dibandingkan Bank Rakyat Indonesia sebesar 11%. Meskipun begitu, keberadaan Bank DKI di wilayah kepulauan yang hanya terdapat satu kantor pusat di Pulau Pramuka menjadikan program pemberian modal bagi para UMKM baru diberikan untuk wilayah pulau terdekat. Dalam hal ini, pulau-pulau di wilayah Kecamatan Utara menjadi pilihan Bank DKI dibandingkan pulau-pulau di wilayah Kecamatan Selatan seperti Pulau Untung Jawa. Situasi ini terjadi salah satunya pada Halijah sebagai pelaku usaha ikan asin yang pernah diajukan sebagai salah satu penerima kredit namun belum direspons oleh pihak Bank DKI hingga sekarang dikarenakan keterbatasan tersebut.

Selain permasalahan yang berkaitan dengan akses serta infrastruktur, permasalahan akses permodalan yang belum maksimal ini tidak terlepas dari keraguan pada pelaku usaha untuk mengajukan pinjaman. Hal ini tidak terlepas dari hambatan produksi yang tidak berkala dan dalam jumlah besar dikarenakan keterbatasan dalam ketersediaan bahan baku hingga pemasaran yang masih terbatas dan terhambat karena faktor kondisi alam maupun jarak ke pusat kota. Kondisi tersebut pada dasarnya akan berpengaruh pada jumlah omzet pelaku usaha yang masih kurang stabil. Hal tersebut juga terjadi pada pelaku usaha manisan ceremai “RERE” Mardiyah yang tidak yakin dengan kemampuan untuk membayar pinjaman dikarenakan faktor-faktor eksternal yang berpengaruh pada omzet pemasaran produknya. Dengan adanya keterbatasan tersebut, pelaku usaha lebih memilih untuk meningkatkan modal berdasarkan jumlah omzet yang didapatkan, sehingga sangat dimungkinkan kemampuan untuk naik kelas usahanya berjalan cukup lambat.



Perlunya Memperkuat Kolaborator

Program ini dapat dilanjutkan untuk bisa menghasilkan wirausaha baru dalam menggerakkan roda perekonomian baik keluarga, daerah, maupun Jakarta. Semua program yang dijalankan sangat dirasakan manfaatnya bagi wirausaha pemula. Pada saat memulai bisnis, anggota Jakpreneur diberikan *soft skill* dan *hard skill* untuk bisa membuat produk sesuai kebutuhan masyarakat. Kuliner Betawi termasuk Roti Gambang, Dodol Betawi, dan Seafood Santo menjadi lebih dikenal oleh masyarakat dan menjadi kebanggaan Jakarta. Jakpreneur bisa menambah program kolaborasi dengan instansi lain misalnya membangun sentra oleh-oleh kuliner DKI Jakarta, *outlet* atau kawasan khusus bisnis bagi anggota Jakpreneur, dan meningkatkan jaringan dalam sosialisasi program kepada masyarakat secara langsung.

Untuk mendukung keberlanjutan Jakpreneur, keberadaan Jakpreneur beserta para kolaborator sangat positif bagi masyarakat.

Diversifikasi Usaha

Salah satu upaya untuk mendukung keberlanjutan usaha para pelaku UMKM adalah melakukan diversifikasi usaha. GGS di Jakarta Timur misalnya, menunjukkan perkembangan usaha, yang hingga saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Ridwan berpendapat, “Saya cukup optimis tentang perkembangan di masa yang akan datang lebih baik, karena produk-produk fesyen memang merupakan produk yang tidak pernah mati, walau memang sifatnya musiman. Meningkatnya permintaan atas produk fesyen biasanya terjadi tiga sampai dengan empat bulan menjelang lebaran dan dua sampai dengan empat bulan menjelang natal. Di luar itu, GGS juga melayani produk garmen untuk seragam sekolah, baju-baju wisuda, juga baju seragam sekuriti.

Diversifikasi usaha diyakini oleh pelaku usaha sebagai salah satu dari dampak pendampingan Jakpreneur. Adanya pendampingan dari Jakpreneur memberikan banyak manfaat untuk peningkatan kinerja para pelaku usaha. Pendampingan memberikan banyak kesempatan pada

pelaku usaha untuk mendapatkan tambahan pengetahuan pemasaran, pengelolaan bisnis, pengelolaan manajemen operasi, keuangan, kemasan, dan pengajuan izin usaha. Para pelaku usaha memiliki tambahan keterampilan untuk menciptakan usaha baru berdasarkan pembelajaran yang didapat dari pendampingan melalui Jakpreneur.

Pengusaha mempunyai harapan terhadap pelatihan dan pendampingan Jakpreneur di masa yang akan datang.

Memperbesar Skala Usaha

Berkaitan dengan kelanjutan bisnis ini di masa yang akan datang, skala usaha yang diperbesar menjadi hal penting. Adisti sebagai pengelola Soe Recipe di Jakarta Timur, merasa optimis bahwa usaha ini akan terus berkembang di masa yang akan datang. “Adalah suatu kebahagiaan tersendiri bagi saya, selain dapat memberikan penghasilan bagi saya dan keluarga, dengan menjalankan usaha ini, saya dapat juga memberi penghasilan bagi pegawai dan keluarga saya. Keinginan untuk ekspansi ada, namun saat ini berpikir untuk menjaga dulu agar usaha yang ada sekarang lebih matang dulu, baik dalam pengelolaan maupun konsumennya,” tutur Adisti.

Lanjutnya, “Saya juga berpikir untuk masuk ke pasar *wedding*, namun hingga saat ini belum ada tenaga. Di masa yang akan datang, saya berharap bahwa dari Jakpreneur tetap ada pendampingan dan tetap diarahkan, sehingga UMKM makin berkualitas dan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar.”

Tidak ada yang perlu dikurangi, namun perlu ditambah. Pelatihan dan pendampingan yang ada sudah sangat membantu UMKM, namun untuk pengelola UMKM yang berusia 45 tahun ke atas terlihat susah untuk mencerna teknologi digital. Dengan demikian, perlu pelatihan dan pendampingan ekstra khususnya berkaitan dengan teknologi untuk mereka, sebagai contoh bagaimana menggunakan WhatsApps bisnis untuk mendapatkan *database*.

Harapannya, semoga ke depan Jakpreneur juga bisa ditularkan dan diterapkan untuk UMKM di seluruh Indonesia.



Dari segi kuantitas, pelatihan perlu juga diperbanyak untuk pengembangan bisnis dan keahlian. Pada kesempatan untuk pemasaran, perlu juga diperbanyak bazar-bazar yang mampu mengenalkan bisnis UMKM ke masyarakat yang lebih luas. Selama ini pelatihan dan pendampingan Jakpreneur hanya untuk yang memiliki kartu penduduk DKI, padahal hal serupa sangat berguna untuk UMKM di luar DKI, tetapi terkendala KTP.

Aksesibilitas Lokasi

Pendampingan perizinan itu membantu sekali, tanpa pendamping Jakpreneur yang membantu, UMKM tidak tahu harus mendapatkan informasi. Untuk pendamping—setiap pendamping berbeda—ada yang aktif, ada yang kurang mengetahui berita. Bahkan terkadang ada pendamping yang tidak tahu informasi, hal ini menunjukkan bahwa rantai informasi belum kompak. Berkaitan dengan pemasaran produk, wadah untuk memasarkan produk sudah banyak, terkadang sosialisasi dan promosinya ke masyarakat yang kurang. Sebagai contoh, UMKM diberi tempat untuk jualan tetapi yang beli belum ada.

Berdasarkan pengalaman, ada beberapa bazar tetapi tidak semua bazar ramai pembeli, mungkin kurang promosi, padahal saat mengikuti bazar waktu pengusaha UMKM terbuang untuk produksi, sementara tidak ada omzet. Hal lain yang juga perlu diperhatikan adalah masalah lokasi tidak strategis sehingga tidak ada pengunjung. Contoh untuk bazar yang bersifat gabungan, misal pada Pekan Raya Jakarta, *booth* yang di depan adalah *brand-brand* besar, sementara Jakpreneur diberi lokasi di belakang. Dampaknya, *booth* UMKM sepi pengunjung. Padahal sebetulnya *brand* besar tidak perlu di depan, pasti sudah banyak pengunjung.

Aksesibilitas lokasi, juga tidak hanya lokal, tetapi juga lokasi yang lebih luas. Ka Zoraa di Jakarta Pusat juga memiliki keyakinan untuk tetap bertahan dalam jangka panjang. “Saya sebagai pelaku usaha memiliki keinginan untuk bisa memasukkan produk ke berbagai stasiun kereta, yaitu Stasiun Senen dan Stasiun Gambir, di stasiun MRT serta berbagai *rest area*. Sejalan dengan berkembangnya usaha, selalu melapor kepada pendamping setiap berhasil memasukkan produknya ke berbagai tempat. Di sisi lainnya, produk saya juga ditawarkan untuk masuk pasar ekspor ke Los Angeles dan ke Selandia Baru. Untuk bisa masuk ke pasar luar negeri, sudah memulai prosesnya tetapi perlu waktu sekitar enam

bulan sejak kurasi untuk akhirnya bisa sampai ke sana. Perizinan untuk bisa ekspor pun sudah lengkap. Saya tidak pernah patah semangat untuk bisa masuk ke pasar luar negeri. Menurut saya tidak apa-apa jika ditolak, anggap saja itu sebagai pembelajaran untuk dicoba lagi kemudian. Jika gagal hanya sekali itu berarti belum gagal, untuk saya sepuluh kali gagal itu adalah hal yang wajar,” ujar Rika.

Program Jakpreneur yang sudah ada saat ini tetap harus diteruskan, karena ada banyak yang belum mendapatkan kesempatan untuk pelatihan dan pendampingan termasuk aksesibilitas lokasi.



Gambar 29.2 Aksesibilitas Lokasi sebagai Pendukung Kinerja



Untuk aksesibilitas lokasi, Nunie's Kitchen yang dikelola oleh Christine juga menghadapi hal ini dan beranggapan bahwa saat ini yang perlu diubah adalah pola pikir masyarakat atau UMKM dalam menjalankan bisnis. **Para UMKM harus tahu cara berhitung yang benar mengenai penjualan produknya jika ingin membesarkan usahanya.** Penting sekali bagi produk untuk dikenal oleh masyarakat sehingga sebaiknya para UMKM dapat melihat peluang dan menempatkan atau menjual produknya di mana-mana. Jika keuntungan yang dihasilkan di suatu tempat tidak terlalu besar, tetapi pergerakan barangnya sangat cepat maka sangat layak untuk dipertimbangkan. Oleh karena itu, menurutnya memang masih banyak yang perlu dipelajari oleh UMKM dan melalui Jakpreneur ini sungguh sangat banyak pelajaran dan ilmu yang bisa diambil, misalnya mengenai penetapan harga jual dan sebagainya.

Untuk bisa menjadi besar, UMKM harus menyadari bahwa perjalanan yang ditempuh akan panjang. Tidak bisa baru menjalankan usaha lalu langsung ingin besar. Memang ada proses yang harus diikuti dan ketika berproses, hasilnya nanti akan menyusul. Nunie's Kitchen pun terus melakukan pengembangan produk, berinovasi seiring dengan proses yang berjalan. Produk Sambal Roa dari Nunie's Kitchen misalnya sudah berhasil mendapatkan label halal, dan pengelola meminta kepada Sudin agar produk ini dapat diikutsertakan dalam salah satu pameran luar negeri. Hal ini sejalan dengan misi Christine untuk mengekspor produk sambal roa ini. Penting bagi perusahaan untuk melirik pasar luar negeri karena bisa melihat bagaimana produknya bisa bersaing di luar negeri. Jakpreneur membantu dan memfasilitasi hal tersebut.

Untuk rencana strategis jangka panjang dari Nunie's Kitchen, Christine ingin terus membuka *outlet* di berbagai tempat misalnya di Mall Kelapa Gading, dan juga memperbanyak *reseller*. "Saat ini total *reseller* yang saya miliki sebanyak 20. Dari pengalaman tersebut, orang tertarik menjadi *reseller* karena butuh tambahan penghasilan. Saya menanamkan cara berpikir kepada para *reseller* ini bahwa yang dibutuhkan hanyalah kemauan untuk berjualan melalui *smartphone* mereka. Mereka dapat memiliki tambahan penghasilan tanpa harus bekerja ekstra membuat sesuatu, tetapi memang pada kenyataannya

tidak semua orang memiliki keinginan yang kuat seperti itu,” tegas Christine.

Di samping membuka lebih banyak *outlet* dan juga memperbanyak *reseller*, pengelola usaha pun berencana untuk bisa melakukan ekspor ke depannya. Untuk izin produk sendiri sudah berhasil didapatkan oleh Nunie’s Kitchen dalam rangka mengeksport produk sambal roanya. Seperti yang dikatakan oleh Melinda Sagala, “Perlu ada HACCP untuk bisa melakukan ekspor.” Lanjut Christine, “Negara yang akan dituju untuk mengeksport sambal roa ini masih belum diputuskan oleh, tetapi yang pasti adalah negara-negara kawasan Asia terlebih dahulu. Jadi pada intinya, saya ingin terus memajukan bisnis dan difasilitasi oleh Jakpreneur. Tidak dipungkiri bahwa mengurus perizinan adalah hal yang sangat menyita waktu dan tenaga, terlebih karena berhadapan dengan birokrasi, sehingga saya merasa bahwa Jakpreneur sungguh sangat memudahkan UMKM untuk bisa maju dan bersaing dengan para pebisnis besar. Saya terus mengingatkan kepada para karyawan saya untuk mau dan mampu menyerap apa pun yang ditawarkan oleh Jakpreneur karena ini adalah kesempatan yang sangat baik.”

Aksesibilitas lokasi juga terkait dengan karakter geografi. Salah satu karakter geografis yang hanya dimiliki oleh para pelaku usaha UMKM binaan Jakpreneur di wilayah Kepulauan Seribu, yaitu berdampak pada jarak dan akses menuju pusat kota sebagai pusat pemasaran dan bahan baku pengemasan. Keberadaan jarak tempuh yang berbeda setiap pulau dan akses transportasi yang terbatas dengan kapal penumpang yang terjadwal tiga kali perjalanan pulang pergi dalam sehari menjadi permasalahan lainnya yang menghambat kemampuan para UMKM binaan untuk naik kelas khususnya di wilayah Untung Jawa. Pemasaran produk baik keripik sukun, manisan buah ceremai maupun ikan asin sering kali tergantung pada kedatangan para pendamping. Para pelaku usaha lebih memilih untuk menitipkan produk tersebut dibandingkan dengan melakukan proses pemasaran melalui *e-commerce* atau media sosial. Halijah mengatakan, “Hal ini dikarenakan biaya pengiriman ekspedisi akan jauh lebih membengkak dan tidak akan bisa menutup biaya operasional maupun produksinya. Model pemasaran dengan menitipkan kepada para pendamping untuk dijual kembali ketika di Jakarta, menitipkan produk untuk diikutsertakan pada bazar maupun

kegiatan tertentu, mengharapkan inisiatif dari pendamping untuk bisa memasukkan produk para instansi maupun pasar tertentu menjadi potensi masalah tersendiri. Berkaitan dengan mendapatkan bahan baku pengemasan juga sering kali saya dan pelaku usaha lain menggantungkan dari para pendamping dengan menitipkan kebutuhannya untuk dibeli dan dibawa saat pendamping datang ke pulau.”

Ketergantungan pada para pendamping menjadi permasalahan **kemandirian** yang harusnya dimiliki para pelaku usaha jika ingin **menaikkan kelas usahanya**. Jakpreneur sebagai pembina pelaku usaha UMKM di wilayah Kepulauan Seribu memiliki **pekerjaan rumah** yang besar untuk bisa membantu **perubahan pola pemasaran** yang terlalu mengandalkan para pendamping serta melihat **hambatan lainnya** yang menguatkan ketergantungan tersebut.

Komunikasi Rutin

Meskipun kendala yang dirasakan ketika menjadi anggota Jakpreneur sebenarnya hampir tidak ada, ada satu hal yang perlu dirasa untuk diperbaiki dari segi komunikasi. Terkadang Jakpreneur menginformasikan sesuatu itu sangat tiba-tiba, misalnya saja ketika ada bazar besok harinya, baru diberitahukan pada H-1. Sistem komunikasi ini dirasa perlu perbaikan sehingga tidak tiba-tiba begitu saja. Jika pihak Jakpreneur baru memberitahukan H-1 untuk mengikuti bazar besok, bisa dibayangkan betapa sulitnya untuk Nunie's Kitchen yang harus memproduksi roti. Christine berprinsip “Sebisa mungkin mengikuti kegiatan bazar yang dibuat Jakpreneur ketika ditawarkan. Untuk bisa memproduksi roti untuk bazar esok hari, para pekerja mau tidak mau harus lembur. Apa pun yang dipersiapkan dengan waktu yang terlalu singkat, akan selalu ada biaya tambahan di sana. Inilah yang seharusnya bisa diminimalisasi sebisa mungkin.”

Christine menambahkan, "UMKM seharusnya diberikan tempat yang strategis untuk berjualan meskipun semua diberikan secara gratis. Ke depannya Jakpreneur dapat lebih baik dalam mengelola kegiatan-kegiatan seperti ini, di samping memperbaiki cara berkomunikasi agar lebih lancar. Walaupun tentunya semua program akan ada orang yang pro dan kontra, sebisa mungkin diminimalisasi orang-orang yang kontra terhadap Jakpreneur. Bisa saja karena kegiatan yang kurang dikelola dengan baik, ada orang yang menjadi tidak suka dengan Jakpreneur dan menjelek-jelekannya."

Komunikasi yang rutin bisa menginformasikan hal-hal yang terkait dengan pengelolaan usaha agar pelaku usaha juga mengetahui apa yang harus dilakukan.

Padahal seperti yang telah dijabarkan sebelumnya bahwa Jakpreneur ini sendiri sangat banyak manfaatnya bagi UMKM. Berangkat dari pengalaman itu, alangkah baiknya jika kekurangan yang kecil seperti ini bisa dihilangkan. Jakpreneur juga perlu melakukan evaluasi dalam menjalankan program-programnya. Christine sangat aktif bertanya tentang segala kegiatan Jakpreneur, dari situlah ia dapat terus berkembang. Sudin sendiri diharapkan untuk melakukan evaluasi terhadap partisipasi anggota-anggota Jakpreneur yang tidak aktif karena jumlahnya hampir 40%.

Update Teknologi

Kondisi untuk mempelajari teknologi lebih lanjut, tidak terlepas dari keberadaan para pelaku usaha yang sebagian besar sebelumnya hanya sebagai ibu rumah tangga dan membangun usaha sebagai bentuk mencari aktivitas tambahan. Dengan latar belakang tersebut, permasalahan yang sering kali terjadi dan dihadapi oleh para pelaku usaha dan juga pendamping yaitu di antaranya adalah pengetahuan dan kemampuan untuk mengikuti perkembangan teknologi sebagai media bantu pengelolaan manajemen dan pemasaran produk. Para pelaku usaha merasakan kesulitan jika harus melakukan pemasaran produk secara *online* sehingga sering mengandalkan para pendamping untuk memasarkan produknya.



Keberadaan kemauan maupun kapasitas yang dimiliki oleh pelaku usaha untuk bersedia dan mampu meningkatkan level usahanya menjadi pekerjaan yang tidak bisa diselesaikan dalam waktu singkat termasuk mempelajari teknologi.

Selain hal tersebut, kapasitas yang belum memadai terkait dengan pengelolaan keuangan menjadikan pelaporan keuangan saat ini diserahkan kepada para pendamping untuk membuat laporannya. Para pelaku usaha sendiri tidak mengerti bagaimana cara membuat pelaporan tersebut. Kondisi ini pada satu sisi memberikan dampak positif terhadap optimalisasi peran pendamping, namun pada sisi yang lain memiliki potensi negatif karena menguatkan ketergantungan para pelaku usaha kepada para pendamping. Kemandirian para pelaku usaha menjadi tantangan yang cukup berat nantinya jika pola ini tidak segera diubah. Pihak Jakpreneur dalam hal ini harus mulai melakukan pemetaan yang tepat mengenai permasalahan di lapangan terkait dengan batas pengetahuan dan kapasitas yang dimiliki oleh para pelaku usaha dan mencari solusi dalam jangka pendek maupun panjang sebagai upaya penguatan kapasitas baik terkait dengan adaptasi terkait teknologi maupun berkaitan dengan pelaporan keuangan.

Pasokan Produk yang Kuat

Keberadaan bahan baku dalam hal ini terkait dengan produk makanan dan pengemasan. Permasalahan mengenai bahan baku produk makanan tidak terlepas dari keberadaan pasokan bahan baku yang berasal dari wilayah Pulau Untung Jawa dan sekitarnya. Keberadaan faktor eksternal sebagai tantangan maupun penghambat dalam pengembangan UMKM di wilayah Kepulauan Seribu atau Pulau Untung Jawa khususnya dianggap memiliki peran serta dampak yang lebih sulit untuk dihadapi. **Permasalahan mengenai bahan baku produk makanan tidak terlepas dari keberadaan pasokan bahan baku yang berasal dari wilayah Pulau Untung Jawa dan sekitarnya.** Para pelaku usaha selama ini hanya mengandalkan bahan baku yang sifatnya terbatas dan sulit untuk mendapatkan pasokan di tempat lainnya. Hal ini tidak

terlepas dari permasalahan kualitas bahan baku yang dianggap berbeda dan kurang baik untuk dijadikan produk makanan. Seperti halnya pada produk makanan Keripik Sukun Bayu Samudra selama ini hanya mengambil buah sukun yang berada di wilayah Kepulauan Seribu dan sebagian wilayah Tangerang.

Menurut Asmanah, “Sukun yang digunakan selama ini berbeda jenisnya dengan sukun pada umumnya. Bahan baku buah sukun yang digunakan memiliki ciri kulit buah yang bersih dan tidak ada memiliki bintil kecil pada kulit. Sukun yang dianggap hanya tumbuh pada wilayah Kepulauan Seribu dan sebagian kecil wilayah Tangerang memiliki tekstur dan rasa yang berbeda. Buah sukun tersebut hanya berbuah setiap enam bulan sekali dan pasokan buah sukun yang dijadikan sebagai bahan baku keripik biasanya hanya untuk stok dua bulan ke depan. Dengan kondisi tersebut, pemasaran produk keripik sukun sangat tergantung pada pasokan yang dimiliki dan keberadaan buah sukun. Jika pasokan produk sudah habis sebelum masuk musim buah sukun, maka saya akan berhenti untuk memasarkan produknya. Permasalahan keterbatasan bahan baku saat ini menjadi semakin pelik ketika mulai berkurangnya lahan buah sukun karena dialihfungsikan untuk dibangun rumah warga.”

Tidak jauh berbeda dengan apa yang dialami oleh Mardiyah sebagai pelaku usaha Manisan Ceremai “RERE” yang mengandalkan buah ceremai di wilayah Pulau Untung Jawa dan pulau terdekat sekitarnya. “Kondisi ini menjadikan salah satu hambatan dikarenakan buah ceremai sendiri mengalami musiman untuk berbuah. Pada bulan September dan Oktober biasanya saya tidak melakukan produksi sehingga berhenti menjual produknya dikarenakan sudah untuk mencari bahan baku yang berkualitas. Permasalahan lainnya yang dihadapi yaitu keberadaan lahan ceremai mulai banyak berkurang karena adanya alih fungsi lahan menjadi perumahan warga. Upaya untuk mendatangkan buah ceremai dengan pasokan dari Jakarta sendiri dirasakan tidak bisa mendapatkan kualitas yang sama. Hal ini tidak terlepas dari tingkat kesegaran buah ceremai menjadi sangat berkurang ketika perjalanan distribusi pasokan bahan baku terlalu jauh. Buah ceremai menjadi lebih layu ketika tidak bisa disimpan dengan tingkat suhu yang seharusnya selama perjalanan. Kebutuhan untuk bisa mendapatkan media penyimpanan yang baik

dirasa tidak sesuai dengan kemampuan modal yang saya miliki,” kata Mardiyah.

Untuk produk Ikan Asin Halijah menurut pengakuan Halijah sebagai pelaku usaha sangat tergantung pasokan dari nelayan yang selesai melaut. “Pasokan ikan yang segar menjadi salah satu kualitas yang harus dijaga sebagai bahan baku membuat ikan asin. Keterbatasan bahan baku ini erat kaitannya dengan musim angin yang biasanya terjadi di bulan Oktober hingga Desember. Para nelayan biasanya menghindari untuk pergi ke laut yang jauh pada bulan-bulan tersebut karena ancaman bahaya kecelakaan akibat kondisi alam yang tidak baik. Ketika tidak adanya pasokan ikan dari nelayan akibat faktor alam tersebut, membuat saya berhenti untuk produksi ikan asin. Upaya untuk mendapatkan pasokan lainnya dari pasar di Jakarta tidak menjadi pilihan dikarenakan adanya keraguan terkait dengan kesegaran dan bahan pengawet yang diberikan pada ikan tersebut,” tegas Halijah. Selain hal tersebut, penggunaan intervensi teknologi pangan maupun pertanian terkait dengan “anggapan” kekhasan buah sukun yang menjadi bahan baku hanya tumbuh di tempat tertentu maupun ketersediaan bisa menjadi salah satu solusi yang bisa diberikan.

Keterbatasan bahan baku ini mulai perlu diperhatikan dengan berbagai upaya seperti halnya perencanaan pengembangan usaha yang juga meliputi pengembangan lahan baru.

Permasalahan bahan baku ikan yang sangat tergantung pada pasokan nelayan saat melaut dan upaya mencari bahan baku buah ceremai dengan jarak yang jauh juga perlu dicarikan solusi yang tepat misalnya dengan teknologi penyimpanan produk dengan suhu tertentu sebagai tempat penyimpanan pasokan bahan baku sehingga kualitas bahan baku tidak akan berubah ketika akan diproses. Selain bahan baku produk makanan, keberadaan bahan baku untuk pengemasan sendiri menjadi permasalahan. Selama ini bahan baku yang terkait dengan pengemasan dipesan di wilayah Jakarta. Mulai dari stiker, plastik, boks, maupun *printing* dipesan di luar pulau. Ketiadaan bahan baku

pengemasan menjadi masalah tersendiri meskipun dampaknya tidak terlalu besar seperti halnya bahan baku produk. Selama ini, para pelaku usaha masih dapat mengusahakan untuk pergi ke wilayah Jakarta, di antaranya adalah Kampung Melayu untuk mendapatkan bahan baku kemasan dalam jumlah yang besar untuk dibawa menuju pulau. Meskipun begitu, ketiadaan bahan baku kemasan di wilayah pulau ini bisa saja menjadi potensi untuk membangun UMKM binaan baru yang bergerak sebagai pemasok kebutuhan tersebut.

Kondisi Alam yang Mendukung

Tantangan maupun hambatan selanjutnya yang sangat berperan dalam pengembangan wilayah kepulauan dan Pulau Untung Jawa khususnya berkaitan dengan kondisi alam. Kondisi alam pada bulan tertentu yaitu Oktober hingga Desember dianggap oleh para pelaku usaha sebagai bulan dengan alam yang tidak bersahabat. Tingginya ombak dan angin kencang di lautan menjadi tantangan dan hambatan bagi para pelaku usaha untuk melakukan aktivitas khususnya yang berkaitan dengan pemasaran dan pencarian bahan baku produk. Seperti halnya diutarakan oleh Mardiyah, “Ketika pada bulan tertentu rentang Oktober hingga Desember tidak bersedia untuk pergi keluar pulau terdekat untuk mencari bahan baku buah ceremai karena kondisi alam yang tidak baik.” Kesulitan terkait dengan bahan baku juga dialami oleh Halijah sebagai pelaku usaha ikan asin. “Pada rentang bulan tersebut pasokan ikan yang diberikan nelayan tidak sesuai dengan kebutuhan sehingga tidak bisa melakukan produksi seperti biasanya. Pada bulan-bulan tersebut biasanya “libur” untuk produksi dan tidak melakukan penjualan produk.”

Ketergantungan para pelaku usaha terhadap para pendamping untuk membawa produknya ke wilayah Jakarta juga tidak bisa dilakukan secara rutin seperti pada bulan lainnya. Hal ini mengingat kedatangan para pendamping pada bulan tersebut mengalami pengurangan frekuensi karena cuaca yang menghambat maupun adanya pembatalan perjalanan akibat cuaca yang buruk. Selain hal tersebut, dengan buruknya cuaca di lautan akan mengurangi jumlah wisatawan yang datang ke pulau. Permasalahan akan kondisi alam yang tidak bersahabat pada trimester



akhir tahun menjadi permasalahan yang dialami oleh semua pelaku usaha di wilayah kepulauan. Hingga saat ini pilihan para pelaku usaha untuk tidak beraktivitas seperti biasanya menjadi pilihan paling aman untuk keselamatan diri.

Harapan di masa yang akan datang dari pelaku usaha didasarkan pada **tantangan dan kendala** yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Mereka menyadari bahwa untuk bisa mendukung keberlanjutan usaha, para pelaku usaha perlu **meminimalisasi kendala** dan menghadapi tantangan yang ada. Apabila hal ini bisa dilakukan, maka eksistensi usaha akan bisa **dipertahankan** dalam jangka panjang. **Harapan** dari para pelaku yang ada di wilayah Jakarta Timur, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jakarta Timur, Jakarta Utara, Jakarta Pusat dan Kepulauan Seribu pada umumnya sama.

Harapan yang dimiliki oleh para pelaku usaha UMKM binaan Jakpreneur di Pulau Untung Jawa ini tidak terlepas dari hambatan maupun tantangan yang dihadapi saat ini. Saran maupun masukan yang diberikan baik kepada Jakpreneur hingga pemerintah daerah menekankan pada keberlanjutan Jakpreneur yang akan terus mendukung naik kelasnya usaha para UMKM binaan. Menurut para pelaku usaha sendiri keberadaan naik kelas ini masih menjadi pekerjaan rumah yang menantang ke depan dengan berhadapan pada beberapa hal.



Gambar 29.2 Harapan Anggota Jakpreneur

Keberadaan pasokan bahan baku yang terbatas, akses pemasaran yang masih perlu diperluas, hingga penguatan manajemen usaha yang masih minimalis menjadi perhatian bagi para pelaku usaha.

Potensi semakin terbatasnya bahan baku produk makanan menjadi poin penting yang perlu segera dicarikan solusi. Seperti halnya pelaku usaha Keripik Sukun Bayu Samudra yang menghadapi permasalahan keterbatasan bahan baku sukun yang hanya tumbuh di tempat tertentu dan berbuah enam bulan sekali masih menjadi masalah yang belum terselesaikan. Keinginan untuk memiliki lahan



pohon sukun sendiri menjadi alternatif solusi dalam jangka panjang nantinya. Selain hal tersebut, harapan lainnya dalam jangka pendek yaitu untuk meningkatkan level usahanya dengan membangun rumah produksi sendiri agar nantinya bisa mendapatkan Sertifikat BPOM untuk produk makanannya. Dengan adanya ketersediaan bahan baku yang berkala dan rumah produksi yang mandiri, produksi keripik sukun bisa jauh lebih besar dan berkelanjutan tanpa ada bulan libur akibat stok bahan baku kosong. Tidak jauh berbeda dengan pelaku usaha manisan Ceremai “RERE” dan Ikan Asin Halijah yang melihat pentingnya keberadaan bahan baku produk ini. “Keberadaan buah ceremai yang saat ini berpotensi tidak banyak ditemui di wilayah kepulauan dan sekitarnya mengancam stok bahan baku ke depannya. Keinginan untuk memiliki lahan sendiri yang nantinya bisa digunakan untuk budidaya pohon ceremai menjadi harapan jangka pendek saya,” ujar Mardiyah. Dengan demikian, tidak ada lagi yang namanya “bulan libur” karena pasokan buah ceremai sudah tidak dalam musimnya dan sulit untuk dicari. Begitu pula keberadaan stok ikan laut dari nelayan yang dianggap berhenti pada trimester akhir tahun akibat cuaca yang tidak bersahabat. “Saya untuk mendapatkan bahan baku produk untuk produksi ikan asinnya dari para nelayan. Dengan situasi seperti ini dibutuhkan solusi yang bisa diberikan oleh pihak Jakpreneur maupun pemerintah daerah untuk bisa membantu para pelaku usaha menghadapi potensi kekurangan stok bahan baku produksi,” ujar Halijah.

Harapan lain yaitu adanya untuk memperluas akses pemasaran produk para pelaku UMKM di Kepulauan Seribu yang masih terbatas. Hal ini akibat adanya hambatan maupun tantangan baik yang bersifat internal maupun eksternal yang sebelumnya sudah dipaparkan. Keberadaan pemasaran yang masih sangat tergantung pada pendamping di satu sisi menjadi solusi yang baik dalam jangka pendek, namun dalam jangka panjang dapat memengaruhi kemandirian para pelaku usaha. Tantangan maupun hambatan yang dihadapi oleh para pelaku usaha di wilayah kepulauan jauh berbeda dengan para pelaku usaha di kota Jakarta. Kondisi alam yang menantang, jarak, dan akses menuju pusat kota, potensi kelangkaan bahan baku, kapasitas yang terbatas akibat infrastruktur yang berbeda dan lain sebagainya menjadi bagian dari permasalahan yang kompleks bagi para pelaku usaha di kepulauan

untuk bisa menaikkan level usahanya. Jika hanya terus-menerus mengandalkan para pendamping sebagai *reseller*, “kurir”, maupun media untuk memasarkan produknya, maka upaya membangun UMKM yang berkelas akan berjalan lebih lambat dibandingkan dengan pelaku usaha di wilayah kota Jakarta.

Penguatan manajemen usaha menjadi salah satu harapan lainnya yang ingin dimiliki pada khususnya oleh para pelaku usaha di Pulau Untung Jawa. Kapasitas yang masih minimal terkait dengan pengelolaan masih menjadi perhatian bagi para pelaku usaha. Bagaimana membuat pelaporan keuangan yang sesuai hingga memaksimalkan peran teknologi dalam pemasaran masih menjadi permasalahan mendasar bagi para pelaku usaha di Pulau Untung Jawa. Para pelaku usaha kembali lagi mengandalkan para pendampingnya untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut yang di antaranya dilakukan oleh pelaku usaha Keripik Sukun Asmanah, Manisan Buah Ceremai “RERE” Mardiyah dan Ikan Asin Halijah. Seperti dijelaskan oleh para pelaku usaha ketika harus membuat pelaporan keuangan, secara teknis semua diserahkan kepada para pendamping untuk membuat pelaporan keuangan tersebut. Ketergantungan pada para pendamping ini kembali lagi berpotensi akan mengurangi kemandirian para pelaku usaha. Begitu juga ketika penggunaan media sosial maupun teknologi sebagai media bantu dalam pemasaran melalui *e-commerce*. Para pelaku usaha sendiri merasakan adanya gagap teknologi sehingga menyulitkan mereka untuk secara langsung terlibat sehingga kembali lagi para pendamping menjadi solusi paling cepat untuk menyelesaikan masalah tersebut. Dengan adanya permasalahan tersebut, diharapkan Jakpreneur selaku pembina UMKM wilayah Kepulauan Seribu dapat memiliki program pengembangan kapasitas serta pembangunan infrastruktur yang tepat dalam mendukung penguatan kapasitas tersebut.

Keinginan untuk mampu beradaptasi teknologi dalam pengembangan pasar *online* juga menjadi harapan pelaku usaha. Pascapandemi Covid-19 memaksa adanya perubahan perilaku yang sebelumnya hampir semua kegiatan dilakukan secara pertemuan fisik, pada akhirnya berubah menjadi pertemuan secara *online*. Perubahan perilaku ini juga terjadi pada semua sektor di antaranya adalah perilaku konsumen. Dalam situasi saat ini menuntut para pelaku usaha



untuk bisa meningkatkan kapasitasnya agar bisa beradaptasi dengan penggunaan teknologi sebagai media pendukung. Keberadaan perilaku berbelanja konsumen yang beralih ke pasar *online* menuntut para pelaku usaha untuk bisa mulai mengubah *mindset* dan meningkatkan kapasitas dalam dirinya. Permasalahan terkait adaptasi teknologi dalam pengembangan pasar *online* juga terjadi pada para pelaku usaha di Jakarta Utara. Seperti halnya Agus Susanto yang baru pertama kali mulai mengenal dan familiar dengan internet. “Sejak mengikuti program kegiatan Jakpreneur mendorong diri saya untuk belajar secara mandiri lebih jauh lagi. Meskipun begitu, saya masih kewalahan untuk bisa mengurus permasalahan yang bersifat teknis untuk penggunaan aplikasi pemasaran misalnya dengan Facebook maupun aplikasi *e-commerce*,” ujar Agus Susanto. Permasalahan yang tidak jauh berbeda terkait dengan adaptasi penggunaan teknologi juga dirasakan oleh Fitri selaku pemilik usaha makanan Juragan Dimsum. “Saya merasakan kewalahan dan kebingungan untuk menggunakan media sosial sebagai media pemasaran. Meskipun sudah mengikuti pelatihan terkait dengan pemasaran daring, keberadaan aplikasi media sosial tersebut kurang bisa dimaksimalkan maupun dieksplorasi oleh saya. Usia yang sudah tidak lagi masuk dalam kategori anak muda dan kebiasaan saya sebagai ibu rumah tangga yang tidak pernah memiliki media sosial menjadi hambatan untuk bisa memaksimalkan aplikasi tersebut,” kata Fitri. Informasi sejenis juga didapatkan dari Khumaira. “Permasalahan adaptasi terhadap teknologi hampir sering didengar dari sesama pelaku UMKM binaan di bawah Jakpreneur yang berumur dan kesehariannya sebagai ibu rumah tangga. Untuk saya sendiri, keberadaan teknologi bukanlah suatu permasalahan karena secara pendidikan dan pekerjaan berkaitan dengan teknologi yaitu sebagai *data analyst*,” ujarnya.

Dengan melihat permasalahan adaptasi terhadap teknologi tersebut, beberapa hal yang bisa dilakukan oleh pelaku usaha yaitu di antaranya adalah mencari tenaga kerja yang dikhususkan bekerja dalam bidang pemasaran *online* dan penggunaan media sosial serta pemanfaatan *e-commerce*. Seperti halnya dilakukan oleh Fitri sebagai pemilik usaha makanan Juragan Dimsum. “Pada akhirnya, saya mencari tenaga kerja untuk mengurus *e-marketing* dengan pemberian upah sebesar Rp800.000 per bulan dalam mengelola media sosial melalui Instagram dan Tik Tok.

Memanfaatkan teknologi pada dasarnya bisa menguatkan pemasaran produk yang dimiliki oleh pelaku usaha,” kata Fitri. Menurut Khumaira sendiri, “Saya sudah memanfaatkan penggunaan media sosial sebagai media pemasaran produk dan melakukan analisis data dari para pelaku konsumen yang membeli produknya dapat diketahui waktu sibuk pembelian. Berdasarkan pada data tersebut nantinya bisa dimunculkan diskon maupun kupon hadiah untuk menarik lebih banyak jumlah pembelian.”

Harapan lain adalah meningkatkan kapasitas pengetahuan, komunikasi dan interaksi dalam perluasan pasar ekspor. Salah satu pencapaian yang diinginkan oleh para pelaku UMKM di Jakarta Utara adalah kemampuan untuk masuk ke dalam pasar ekspor. Untuk bisa masuk ke dalam pasar ekspor ini tidak hanya bicara tentang kualitas produk yang terstandar, namun juga kapasitas pelaku usaha di antaranya mampu membangun jaringan di dalam pasar ekspor tersebut. Menurut pengakuan pelaku usaha olahan makanan laut Seafood Santo, Agus Susanto, “Salah satu kendala untuk bisa masuk ke dalam pasar ekspor di antaranya adalah kemampuan berkomunikasi yang dimilikinya. Dengan latar pendidikan saya yang rendah serta belum adanya pengalaman dalam berinteraksi, ini menjadi hambatan bagi saya dalam membangun interaksi. Meskipun selama ini produk olahan makanan laut yang dihasilkannya sudah bisa keluar negeri dengan cara menitipkannya pada pihak ketiga, saya merasa perlu untuk bisa secara langsung terjun dalam pasar ekspor. Dengan bisa terjun secara langsung, harga yang ditawarkan menjadi lebih rendah dibandingkan melalui pihak ketiga. Dalam hal ini dibutuhkan adanya pendampingan yang lebih terstruktur dan berkala untuk meningkatkan kapasitas saya untuk bisa berinteraksi secara layak dengan pelaku usaha lainnya dalam kelas pasar ekspor.”

Harapan berikutnya adalah keberadaan ruang pemasaran produk dalam hal ini biasanya berbentuk penyelenggaraan bazar dan kegiatan tertentu menurut para pelaku usaha menjadi salah satu permasalahan yang masih perlu diperhatikan. Meskipun dari pihak Jakpreneur tidak sedikit menyelenggarakan kegiatan bazar maupun kegiatan, dengan keterbatasan kuota menjadikan para pelaku usaha tidak secara berkala bisa mengikuti bazar maupun kegiatan tersebut. Kelebihan penyelenggaraan bazar maupun kegiatan secara *offline* yang

diselenggarakan oleh Jakpreneur yaitu tidak adanya biaya yang dipungut untuk keikutsertaannya. Berbeda ketika harus mengikuti bazar maupun kegiatan tertentu secara mandiri di mana menurut salah satu keterangan yang diberikan oleh Dewi selaku pemilik usaha jajanan Onde-Onde Putra di Jakarta Utara. “Saya bisa mengeluarkan biaya Rp1.500.000 untuk keikutsertaannya selama 3 hari. Untuk penyelenggaraan bazar *online* misalnya Jumat Beli Lokal melalui Tokopedia maupun Bazar Online Jakarta Utara (BORJU) juga memiliki kuota dan standar kurasi sendiri sehingga tidak semua UMKM bisa ikut dalam penyelenggaraannya,” ujarnya.

Harapan terkait dengan adanya rumah produksi dan gudang penyimpanan standar BPOM juga menjadi prioritas. Kebutuhan untuk bisa mendapatkan sertifikasi ini tidak terlepas dengan persyaratan yang ketat di antaranya adalah rumah produksi yang terpisah dengan tempat tinggal. Untuk bisa membuat ruang produksi yang terpisah dan mengedepankan produk makanan yang aman, bermutu, serta bergizi membutuhkan modal yang tidak sedikit. Selain hal tersebut, keberadaan gudang penyimpanan yang baik juga diperlukan untuk pendukung dalam menyimpan hasil produksi sehingga tidak akan pernah mengalami kekurangan stok produk.

Dalam kasus yang terjadi pada salah satu pelaku usaha olahan makanan laut, Agus Susanto harus menyewa gudang penyimpanan agar produk olahan makanan laut terus terjaga kesegarannya. Meskipun Jakpreneur menyediakan pendampingan permodalan untuk bisa membantu pelaku usaha dalam mendapatkan pinjaman untuk membantu menaikkan level usahanya, sebagian besar para pelaku usaha sendiri lebih memilih untuk tidak mengajukan pinjaman tersebut. Para pelaku usaha lebih memilih menggunakan omzet hasil penjualan untuk membantu peningkatan modal produksi usahanya seperti halnya Fitri sebagai pemilik usaha makanan dimsum, dan Khumaira sebagai pemilik usaha jajanan Betawi dan Fitri sebagai pemilik usaha jajanan Onde-Onde. Selain hal tersebut menurut Khumaira, “Peningkatan modal usahanya bisa ditambahkan dari gaji yang didapatkan setiap bulannya dari pekerjaan tetap suami dan saya sendiri.”

Sertifikasi BPOM menjadi salah satu legalitas yang bisa dianggap hanya untuk UMKM yang akan naik kelas dari level usaha rumah tangga.

Akses Informasi Program Pengembangan UMKM

Keterlambatan informasi tentang program pengembangan UMKM binaan Jakpreneur juga menjadi kendala. Ke depannya, keberadaan setiap informasi program, kegiatan, seminar maupun pelatihan yang akan diselenggarakan oleh Jakpreneur menjadi penting. Keberadaan informasi yang akurat dan cepat menjadi kebutuhan bagi para pelaku UMKM untuk bisa mengikuti kegiatannya sehingga memberikan dampak yang efektif untuk perkembangan usahanya.

Berdasarkan pada informasi yang didapatkan dari salah satu pelaku usaha terkait dengan kondisi ini di lapangan, masih terjadi keterlambatan informasi mengenai program kegiatan. Tidak jarang para pelaku usaha mendapatkan informasi kegiatan tersebut dari sesama pelaku UMKM binaan di wilayah yang berbeda. Menurut para pelaku usaha ini permasalahan yang terjadi di lapangan tersebut bisa saja dikarenakan adanya kurang koordinasi antardinas terkait dan para pendamping di lapangan.



Gambar 29.3 Anjungan Halte Bunderan HI

Jakpreneur untuk Wirausaha Muda

Pada masa ini, banyak anak muda yang tumbuh jadi pengusaha yang diharapkan dapat memperkuat dasar perekonomian bangsa agar memiliki ketahanan yang berlapis. Jakpreneur memiliki program-program yang dikhususkan bagi wirausaha muda. Sebagai contoh adalah Jakarta Creative Hub (JCH) yaitu suatu sarana bagi anak muda untuk belajar apa pun misalnya menjahit, alat-alat perkayuan, *laser cutting*, dan lain sebagainya. Selain itu, terdapat program pelatihan ekspor dan pelatihan digitalisasi yang dilaksanakan secara berkala. JCH tidak hanya menjadi ruang bekerja dan berkumpul, tetapi juga menjadi ruang kreatif di mana pengunjung dapat bertemu dengan pelaku industri kreatif serta melihat pameran dan workshop yang sedang berlangsung.

Berbeda dengan *co-working space* pada umumnya, JCH tidak hanya memiliki ruang kantor berupa *co-office*, namun juga memiliki ruang kelas yang dapat digunakan untuk *workshop*, seminar, pameran, hingga *makerspace* untuk fasilitas-fasilitas di bidang *fashion*, *woodworking*, hingga laboratorium digital yang berisi komputer, *laser cutting*, dan *3D printer*. Terdapat tiga ruang kelas di JCH, yaitu *Classroom A* yang dapat menampung 80 orang, *Classroom B* dan *C* yang berkapasitas 50 orang. Adapun *co-office* berjumlah 12 ruangan yang diisi oleh 12 *start-up* pilihan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. Mitra *co-office* JCH yang terpilih mendapatkan subsidi biaya penyewaan ruang, selain memperoleh kesempatan untuk memamerkan produknya di ruang pameran.

Di samping fasilitas khusus yang hanya bisa digunakan oleh mitra resmi JCH, terdapat juga fasilitas yang terbuka untuk umum seperti perpustakaan dan kafe. Fasilitas dalam JCH, yaitu fasilitasi bagi usaha anak-anak muda, atau usaha *start-up* yang baru memulai usahanya dan belum sanggup menyewa kantor di sepanjang Sudirman-Thamrin atau di lokasi yang lainnya, akan disewakan *co-working space* secara gratis selama satu tahun. Nantinya, setelah usaha mereka berkembang, diwajibkan bagi mereka untuk dapat berbagi ilmu pada komunitas atau kepada anggota Jakpreneur yang lain agar dapat lebih berkembang.

Peran Kurator untuk Menunjang keberlanjutan para Wirausaha Jakpreneur

Jakpreneur memiliki tiga orang kurator atau tenaga ahli yang tugasnya mencakup enam wilayah di Kota Jakarta. Tugas kurator berada di kantor pusat, membantu mengkurasi produk-produk binaan UMKM, dan melakukan sortir terhadap anggota-anggota yang memang layak untuk mengikuti suatu kegiatan.

“Biasanya para kurator sudah memiliki daftar kemudian isian daftar dijadikan dasar untuk melakukan klasifikasi terhadap anggota Jakpreneur,” ujar Dewi Assa’ad sebagai kurator Jakarta Pusat. Fungsi kurator saat ini sebagai ujung tombak. Kurator akan menilai produk-produk UMKM yang ada dan latar belakang para kurator ini pun berbeda, masing-masing kurator ahli di bidangnya. Mereka memberikan saran baik dari sisi rasa untuk masakan, dari sisi desain maupun tampilan dari sisi fesyen, dan juga memberikan masukan-masukan perihal apa saja yang bisa mereka lakukan untuk meningkatkan omzet anggota Jakpreneur. Para kurator juga sudah melakukan penilaian terhadap anggota Jakpreneur. Mereka bukan karyawan dari dinas karena kurator adalah tim independen yang saat ini diminta bantuannya oleh Dinas UMKM untuk melakukan proses penilaian terhadap produk-produk Jakpreneur.

Untuk perbaikan ke depannya, para kurator memberikan masukan. “Sepanjang perjalanan program Jakpreneur ini, kurator melihat produktivitas pendamping berbeda antara satu dengan lainnya. Pendamping ada yang melaksanakan tugasnya dengan baik, ada juga yang menurut mereka, pasif dan bekerja belum dengan hati atau tidak maksimal. Ada kesenjangan tinggi antarkinerja pendamping, indikatornya terlihat pada hasil binaannya, ada pendamping yang sangat paham dengan binaannya ada juga yang pasif. Tentunya pendamping yang bagus harus dipertahankan kinerjanya, dan pendamping yang pasif harus dilakukan penilaian,” ujar Win Pratama.

Selain itu, untuk pendamping ini memang perlu dilihat dari *hard* dan *soft skill*. Termasuk juga sikap, karena pendamping merupakan kepanjangan tangan dari dinas dalam melakukan pembinaan anggota Jakpreneur di wilayah. Jadi yang perlu diperhatikan adalah *hard skill* dari masing-masing pendamping yang tersebar di seluruh wilayah Jakarta dan Kepulauan Seribu. Lalu kemudian, dari letak geografis juga memengaruhi, terutama untuk pendamping yang ada di Kepulauan Seribu, memiliki kendala dalam hal proses binaan kepada anggota Jakpreneur. Kurator melihat anggota binaan yang ada di Kepulauan Seribu, memiliki produk yang kurang berkembang selama kurator melakukan kurasi di wilayah tersebut. Kemudian dari sisi sikap, sebagai pelayan masyarakat, harusnya mereka melakukan pendekatan secara

baik kepada anggota binaannya. Dengan pendekatan-pendekatan selayaknya mereka membina, karena pengetahuan para anggota binaan juga tidak sama, terutama ibu-ibu yang usianya sudah lanjut, sehingga pendekatan untuk tiap binaan berbeda.

Kurator berpendapat perlu adanya perbaikan di sisi pendamping. “Hal ini misalnya perbedaan antara Jakpreneur sekarang dan OK OCE sebelumnya. Hal itu belum tersosialisasi dengan baik, sehingga masih ada kesenjangan informasi di anggota binaan Jakpreneur. Kemudian dari sisi pendekatan standardisasi yang harus mereka punya yaitu izin, lisensi, masih banyak perbedaan pendapat yang diimplementasikan di lapangan. Dari informasi yang disampaikan oleh para kurator, proses seleksi para pendamping ini sudah sesuai SOP karena dari pusat memiliki tim sendiri untuk menyeleksi para calon pendamping. Pada dasarnya pendamping ini memiliki keahlian, walaupun tidak memiliki latar belakang pendidikan wirausaha, tetapi paling tidak bisa memahami aspek sikap dengan baik. Pada saat implementasi di lapangan ada pendamping yang mencapai kinerja, ada juga yang tidak. Pendamping itu perlu dimonitor oleh Sudin, sehingga ada *monitoring* yang harus dilakukan oleh Sudin dalam melakukan pembinaan juga terhadap pendampingnya,” ujar Dewi Assa’ad.

Monitoring terhadap pendamping masih rendah, pendamping memiliki masa kerja satu tahun dan bisa terus diperpanjang jika memang bagus. Namun kenyataannya masih ada pendamping yang kinerjanya kurang dan tetap diperpanjang masa kerjanya. Hal ini menunjukkan *monitoring* untuk pendamping lemah. Jika *monitoring* pendamping dijalankan harusnya ada perbaikan dari kinerja pendamping tersebut atau dalam kondisi yang ekstrem dilakukan pergantian pendamping. *Monitoring* kuat harusnya ada di level Sudin. “Selain itu, yang perlu diperbaiki untuk pendamping, perlu ada tingkatannya atau kelasnya. Pembagian kelas *beginner*, *intermediate*, sampai yang tertinggi untuk pendamping ditujukan agar para pendamping/mentor tersebut bisa memberikan arahan kepada anggota binaan sesuai dengan kelasnya dan kapasitas binaannya. Hal ini akan sangat lebih baik dibanding dengan semuanya diperlakukan sama rata,” kata Dewi Assa’ad.

Proses kurasi, proses koordinasi dan evaluasi terhadap UMKM dan pendamping, dijadikan pembenahan pada Jakpreneur terutama di sisi pendamping.

Anggota binaan Jakpreneur cukup variatif karena terdiri atas anggota yang baru mengenal atau memulai bisnis hingga anggota yang sudah berkembang dan memiliki omzet yang cukup tinggi, kondisi pembimbing harus disesuaikan dengan binaan. Pada praktik di lapangan, antara binaan pemula dan binaan yang sudah lebih ahli mendapatkan bimbingan yang sama. Bagi binaan yang sudah memiliki kompetensi yang sudah bagus, tentu tidak perlu ikut kelas atau mengikuti kelas pelatihan, dan membuat cara berjualan yang efektif. Bagi para anggota binaan yang baru mulai berbisnis, melihat ada hal yang baru, mereka akan melihat pelatihan yang disediakan oleh Jakpreneur sebagai hal-hal baru atau ilmu baru. Para pendamping juga harus dibekali kemampuan agar mereka dalam mendampingi para binaan bisa mengajarkan hal yang baru. Dengan pola seperti ini, diharapkan para pelaku wirausaha bisa terus maju dan naik kelas.

Dengan konsep pendamping yang berjenjang, ke depannya, semua anggota Jakpreneur diharapkan bisa naik kelas.



Anggota binaan Jakpreneur cukup **variatif** karena terdiri atas anggota yang baru mengenal atau memulai bisnis hingga anggota yang sudah **berkembang** dan memiliki omzet yang cukup tinggi, kondisi pembimbing harus disesuaikan dengan binaan. Pada praktik di lapangan, antara binaan pemula dan binaan yang sudah lebih ahli mendapatkan **bimbingan** yang sama. Bagi binaan yang sudah memiliki kompetensi yang sudah bagus, tentu tidak perlu ikut kelas atau mengikuti kelas pelatihan, dan membuat cara berjualan yang **efektif**. Bagi para anggota binaan yang baru mulai berbisnis, melihat ada hal yang baru, mereka akan melihat pelatihan yang disediakan oleh Jakpreneur sebagai hal-hal baru atau ilmu baru. Para pendamping juga harus **dibekali kemampuan** agar mereka dalam mendampingi para binaan bisa mengajarkan hal yang baru. Dengan pola seperti ini, diharapkan para pelaku wirausaha bisa terus maju dan naik kelas.

BAB 30

Contoh Baik untuk Pengembangan Kewirausahaan

Keberlanjutan Jakpreneur ini mendasarkan pada program yang sudah diputuskan sejak awal melalui PKT. Program ini memiliki Peraturan Gubernur Khusus yaitu No. 2 Tahun 2020. Berdasarkan pada aturan tersebut, keberlanjutan dari Jakpreneur sudah jelas dan kuat secara hukum. Di dalam peraturan gubernur tersebut juga terdapat penjelasan mengenai tujuan, fasilitasi yang dilakukan, hingga pihak yang bertanggung jawab pada internal pemerintahan. “Meskipun demikian memang masih diperlukan adanya perbaikan-perbaikan yang nantinya bisa diturunkan melalui produk hukum sehingga peraturan yang ideal ke depan nantinya bisa menjadi landasan hukum yang jauh lebih bisa mendukung keberlanjutan Jakpreneur. Selain adanya produk hukum sebagai landasan pengelolaan dan pengembangan Jakpreneur, faktor lainnya yang bisa berpengaruh pada keberlanjutan Jakpreneur yaitu pencapaian program yang sudah dimiliki terkait langsung dengan UMKM binaan hingga banyaknya jumlah keterlibatan dari para mitra kolaborator saat ini,” ujar Atina selaku Analisis Kebijakan dari TGUPP. Kondisi-kondisi tersebut dapat disimpulkan bahwa secara organik keberadaan Jakpreneur sudah berjalan sesuai dengan aturan yang menaungi dan sudah memberikan dampak positif bagi para UMKM binaan, mitra kolaborator, para pendamping hingga internal dinas

pemerintah provinsi yang berfungsi sebagai pembina. Keberadaan bisnis proses yang dijalankan oleh Jakpreneur dianggap sudah jelas dan baik meskipun tentunya masih diperlukan adanya perbaikan-perbaikan ke depan agar lebih memberikan dampak yang optimal. Secara aspek hukum dan strategik sudah dipersiapkan dan berjalan dengan baik untuk mendukung keberlanjutan Jakpreneur.

Beberapa hal yang dianggap masih perlu adanya perbaikan ke depan yaitu dari sisi Pemerintah Provinsi DKI sebagai pengelola kebijakan yaitu berupa *monitoring* dan evaluasi terkait dengan perkembangan para UMKM binaan. Meskipun Jakpreneur sudah memiliki *website* yang di dalamnya terdapat informasi terkait jumlah UMKM binaan serta jenis fasilitas apa saja yang sudah diberikan, pemantauan terkait dengan perkembangan UMKM binaan tersebut saat ini belum bisa dilakukan dengan baik. “Seperti halnya dicontohkan jika ada satu UMKM yang dari awal melakukan pendaftaran melalui Jakpreneur dan kemudian menerima berbagai fasilitas yang ada, *monitoring* mengenai perbandingan omzet prabinaan dan pascabinaan menjadi data yang penting. Data ini menjadi salah satu indikator yang bisa dijadikan dasar apakah Jakpreneur dalam pelaksanaannya efektif memberikan dampak positif bagi UMKM binaan. Selain hal tersebut, keberadaan *monitoring* dan evaluasi UMKM binaan juga dibutuhkan kerja sama yang baik dari berbagai pihak. Dalam hal ini, upaya pengembangan UMKM di Jakarta tidak hanya dilakukan oleh pemerintah provinsi namun pastinya melibatkan pihak lain misalnya platform pemasaran digital atau *e-commerce* yang sudah ada saat ini baik sebagai mitra kolaborator maupun pihak mandiri di luar Jakpreneur. Dengan kondisi tersebut, diperlukan adanya integrasi data yang baik antarberbagai pihak agar nantinya bisa memberikan data yang komprehensif dan signifikan terkait dengan perkembangan yang dialami oleh UMKM khususnya di bawah binaan Jakpreneur. Dari sisi pengembangan program, salah satu fokus yang perlu dikembangkan ke depan adalah terkait dengan pemasaran produk UMKM. Keberadaan tempat penjualan sebagai salah satu fasilitasi pemasaran untuk bisa meningkatkan penjualan produk,” tegas Atina.

Atina juga menegaskan, “Pengembangan Jakpreneur tidak terlepas dari RPJMD. Menghadapi adanya proses pergantian gubernur dengan pejabat sementara menuju PILKADA 2024, dibutuhkan perencanaan

program setelah adanya pergantian kepemimpinan daerah tersebut. Perencanaan program tersebut tertuang dalam Rencana Pembangunan Daerah 2023-2026 yang di dalamnya terdapat amanat keberlanjutan PKT. Rencana pembangunan tersebut akan menjadi acuan bagi para dinas maupun UPD terkait pengembangan PKT meskipun nantinya gubernur terpilih belum ada hingga tahun 2024. Dalam hal ini, terdapat kunci target beserta amanat-amanat yang ada dalam RPJMD 2022 dan RPD 2023-2026. Untuk cara kerja sendiri mendasarkan pada Peraturan Gubernur Khusus yang menjadi dasar regulasi dan didukung dengan adanya Penyusunan Rencana Aksi Kegiatan Strategis Daerah (F8K) Tahun 2022, sebagai target triwulan oleh para dinas. Target triwulan ini sudah dibentuk sejak tahun 2019 dan nantinya ada indikator kinerja yang harus terpenuhi misalnya dicontohkan pada bulan Maret diharuskan mencapai berapa banyak pelatihan yang harus diselenggarakan maupun sudah berapa kali terjadi pemasaran.”

Program kerja yang dibangun saat ini tidak hanya melihat dari ketersediaan sumber daya yang dimiliki secara internal oleh pemerintah provinsi di mana salah satunya berorientasi pada APBD yang berdampak pada terbatasnya kegiatan yang bisa dilakukan. Dengan adanya kolaborasi antarberbagai pihak menjadikan peningkatan jumlah kegiatan yang bisa dilakukan dengan adanya dukungan dari berbagai pihak. Kondisi perkembangan Jakpreneur yang sudah baik dan bersifat organis hingga saat ini juga menjadi nilai positif dan faktor penguat bahwa keberlanjutan dari Jakpreneur ke depan diprediksikan akan berlangsung dengan baik.

Selain adanya produk hukum maupun target kinerja sebagai sistem pendukung untuk keberlanjutan Jakpreneur, pada sisi yang lain juga berkaitan dengan budaya kerja yang berorientasi pada kolaborasi.

Melinda Sagala selaku Kepala Sudin Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah di Jakarta Pusat menguatkan, “Jakpreneur ini adalah program yang bagus, dan masyarakat tetap butuh aktivitas Jakpreneur ini berlangsung. Banyak manfaat yang dirasakan

oleh masyarakat, bukan hanya tentang keberlangsungan visi dan misi gubernur, tetapi terbukti dengan Jakpreneur ini dapat mengurangi pengangguran. Ada pendamping yang direkrut, dan munculnya wirausaha baru. Selain itu, Jakpreneur juga mengurangi batasan sosial di antara masyarakat, yang tadinya tidak memiliki keahlian apa-apa jadi bisa membuat sesuatu dan akhirnya berjualan, serta menghasilkan uang.”

Begitu juga ditegaskan oleh Kepala Sudin PPKUKM Iqbal Idham Ramid, “Program ini memiliki keleluasaan yang lebih besar dalam pengembangan usaha sendiri dan menaikkan kelas bisnisnya. Sudin Jakarta Barat PPKUKM sebagai eksekusi program Jakpreneur berusaha secara optimal untuk memberikan pelayanan program Jakpreneur kepada seluruh pelaku UMKM. Jakpreneur merupakan salah satu upaya pemerintah daerah dalam memberikan pembekalan kepada seluruh masyarakat yang ikut dalam program ini. Regulasi ini menjadi sumber pelaksanaan Jakpreneur kepada semua Sudin untuk bisa menyosialisasikan dan memberikan pelayanan optimal kepada masyarakat.”

Jakpreneur bisa menjadi *role model* untuk pengembangan kewirausahaan di seluruh wilayah provinsi di Indonesia. Hal ini juga dikuatkan oleh Christine pemilik merek Nunie’s Kitchen. Christine sendiri saat ini sering diminta oleh Jakpreneur untuk menjadi pembicara di UMKM se-Indonesia. Tuturnya, “Program yang sangat bagus yang sejatinya dapat diikuti oleh daerah-daerah lain di Indonesia. Jakpreneur ini bisa menjadi “*benchmark*” atau menjadi contoh program yang bisa diaplikasikan di setiap daerah. Tentunya memang ada anggaran yang perlu dikeluarkan oleh pemerintah untuk melaksanakan berbagai pelatihan, pendampingan, dan lain-lain, tetapi manfaatnya sangat banyak untuk masyarakat.”

Ekonomi Indonesia didukung oleh 75% tenaga kerja dari UMKM, dan kontribusi uangnya sebesar 25%. Industri besar mendukung APBD/APBN sebesar 75% berupa uang, dan 25% berupa tenaga kerja karena penggunaan teknologi. UMKM bisa dikatakan dapat mengurangi pengangguran di mana minimal satu wirausaha bisa mempekerjakan satu orang, yaitu dirinya sendiri. Ketika pemerintah mampu membuat masyarakat memiliki ketertarikan untuk berwirausaha, angka peng-

anggaran dapat ditekan. Saat ini, Indonesia adalah negara yang paling kecil jumlah wirausahanya sehingga potensinya masih sangat besar untuk berwirausaha. Namun, di sisi lain, sektor UMKM mewakili 90% ekonomi dan 50% lapangan kerja dunia, dan UMKM formal memiliki kontribusi terhadap PDB ekonomi negara berkembang sebesar 40%. Belajar dari krisis moneter Indonesia tahun 1997-1998, jumlah UMKM Indonesia mengalami peningkatan kinerja. UMKM dipertimbangkan lebih mampu menahan efek buruk dari krisis ekonomi karena karakteristiknya sebagai unit usaha dengan aset dan skala yang tidak sama dengan unit usaha besar.

Jakpreneur sudah memiliki ekosistem yang cukup lengkap untuk memberdayakan masyarakat sehingga diharapkan dapat berlanjut dan bahkan bisa diaplikasikan di daerah lain di Indonesia.

Nantinya diharapkan dari Jakpreneur bisa berlanjut, mengambil segala yang baik dan mengubah atau memperbaiki hal-hal yang kurang baik. Jakpreneur ada untuk membantu UMKM dalam membuka *mindset* agar menyadari bahwa mereka mampu untuk membiayai diri mereka sendiri dengan menciptakan sesuatu, memiliki rasa bangga dan bisa meningkatkan percaya diri bahwa mereka bisa. Pemerintah daerah terus berkolaborasi dengan berbagai pihak untuk membantu binaan menciptakan aktivitas dan terus berinovasi.

Hal itu juga dikuatkan oleh kurator dari Jakarta Pusat Dewi Assa'ad, "Untuk keberlanjutan Jakpreneur, program ini adalah program bagus yang dicanangkan oleh pemerintah dalam rangka mendukung program pemerintah untuk meningkatkan kinerja UMKM di seluruh Indonesia agar naik kelas. Diharapkan dengan Jakpreneur yang sudah dicanangkan oleh Gubernur Anies Baswedan bisa menjadi contoh atau *benchmark* untuk provinsi lain di Indonesia. Kepala dinas dianggap memiliki perhatian terhadap pengelolaan Jakpreneur untuk mendukung program-program UMKM. Kolaborasi dengan berbagai pihak tetap dipertahankan agar mendukung kemajuan anggota Jakpreneur."





Gubernur DKI Jakarta Anies Baswedan dalam Kegiatan Pameran Produk UMKM di Jakarta

Pada akhirnya, program ini akan menjadi media untuk meningkatkan **kemampuan ekonomi** para wirausaha sekaligus **menciptakan lapangan pekerjaan** bagi masyarakat Jakarta. Jakarta merupakan **barometer perekonomian** Indonesia sehingga kesuksesan pengelolaan Jakpreneurs bisa memberikan **inspirasi** daerah lain di Indonesia.



[Halaman ini sengaja dikosongkan]

Daftar Pustaka

- Alessandrina, D. (2021). Upaya dan Peran Tokopedia Berdayakan UKM Lokal. Diakses pada <https://www.marketeers.com/upaya-dan-peran-tokopedia-berdayakan-ukm-lokal>.
- Antara. (2021). Pemkot Jaksel berdayakan Jakpreneur untuk Bursa Kerja. Diakses pada <https://www.antaraneews.com/berita/2575505/pemkot-jaksel-berdayakan-jakpreneur-untuk-bursa-kerja>.
- Antara. (2022). Jakreatifest” Diyakini Dongkrak Daya Saing Pelaku UMKM. Diakses pada <https://www.antaraneews.com/berita/2943529/jakreatifest-diyakini-dongkrak-daya-saing-pelaku-umkm>.
- Badan Pelayanan Pengadaan Barang dan Jasa Pemprov DKI Jakarta. (2022). FAQ tentang e-Order. Diakses pada <https://eorder-bppbj.jakarta.go.id/faq>
- Badan Pusat Statistik. (2022). Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan I 2022. Diakses pada <https://bps.go.id/pressrelease/2022/05/09/1912/pertumbuhan-ekonomi-indonesia-triwulan-i-2022.html>
- Badan Pusat Statistik. (2022). Kemiskinan. Diakses pada <https://jakarta.bps.go.id/subject/23/kemiskinan.html>

- Badan Pusat Statistik. (2022). Angka Kemiskinan Jakarta Naik Tipis. Diakses pada <https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2022/07/15/997/angka-kemiskinan-jakarta-naik-tipis.html>
- Bank DKI Jakarta. (2022). Dorong Pemberdayaan UMKM, Bank DKI Dukung Galeri JakPreneur. Diakses pada <https://bankdki.co.id/en/investor-relations/2013-07-19-10-32-49/release/763-dorong-pemberdayaan-umkm-bank-dki-dukung-galeri-jakpreneur>.
- BKPM. (2022). 3 Important Facts about the Ease of Doing Business Indonesia. Diakses <https://www.investindonesia.go.id/en/article-investment/detail/3-important-facts-about-the-ease-of-doing-business-indonesia>
- BPS DKI Jakarta. (2022). Diakses pada <https://jakarta.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html#subjekViewTab3>
- Catriana, E. (2021). Apa Itu PIRT? Begini Syarat dan Cara Mengurusnya. Diakses pada <https://apple.co/3hXWJ0L> <https://money.kompas.com/read/2021/10/22/130500226/apa-itu-pirt-begini-syarat-dan-cara-mengurusnya?page=all>.
- Daftar Stimulus Pemprov DKI Jakarta Untuk Pelaku UMKM Di Tengah Pandemic. Koran Kontan. Diakses pada <https://regional.kontan.co.id/news/catat-ini-stimulus-pemprov-dki-jakarta-untuk-pelaku-umkm-di-tengah-pandemi?page=all>.
- Data Indonesia.id. (2021). Jakarta Miliki Indeks Pembangunan Manusia Tertinggi Pada 2021. Diakses pada <https://www.dataIndonesia.id/ragam/detail/jakarta-miliki-indeks-pembangunan-manusia-tertinggi-pada-2021>
- Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. (2022). Visi dan Misi. Diakses pada <https://disparekraf.jakarta.go.id/visi-dan-misi-disparekraf-dki-jakarta>.
- Dinisari, M.C. (2022). Dukung Wirausaha, Pemprov DKI dan Netzme Luncurkan QRIS Jakpreneur. Diakses pada <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20220824/52/1569947/dukung-wirausaha-pemprov-dki-dan-netzme-luncurkan-qr-is-jakpreneur>
- Foth, M. (2017). Participation, Co-Creation, and Public Space. *The Journal of Public Space*, 2(4):21

- Go Food. (2022). Pojok Jakpreneur. Diakses <https://gofood.co.id/en/jakarta/restaurant/pojok-jak-preneur-lokasi-kantor-kecamatan-cipayung-jaktim-32c9edf6-00f5-4701-b539-c2e3a02265bb>
- Halim, F dan Rachman, A. (2021). Banyak Wirausaha Baru, Jumlah UMKM di Jakarta Naik Jadi 289.370. Diakses pada <https://www.viva.co.id/berita/bisnis/1434821-banyak-wirausaha-baru-jumlah-umkm-di-jakarta-naik-jadi-289-370>
- Indotelko. (2021). Shopee siap dukung kehadiran 500 ribu eksportir baru. Diakses pada <https://www.indotelko.com/read/1614911418/shopee-baru>.
- Instruksi Gubernur Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 152 Tahun 2017 Tentang Pembentukan dan Pengembangan Kewirausahaan. Jakarta: 2018
- International Monetary Fund. (2022). The IMF and Covid-19. Diakses pada <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19>.
- Jakevo. Peningkatan Pelayanan Publik-EODB. (2021). Diakses <https://jakevo.jakarta.go.id/documents>.
- Jakarta.go.id. (2022). Tentang Jakarta. Diakses pada <https://jakarta.go.id/tentang-jakarta>
- Jakarta.go.id. (2022). Informasi Kolaborasi. Diakses pada <https://jakarta.go.id/informasi-kolaborasi>
- Jakarta Catalog. (2022). Boss Food Bulog Kelapa Gading Gudang Modern Distribution Center Bulog DKI Jakarta. Diakses pada <https://jakartacatalog.com/en/places/7576502-mal-boss-food-bulog-kelapa-gading-gudang-modern-distribution-center-bulog-dki-jakarta>
- Jakpreneur. (2022). Peserta Jakpreneur. Diakses pada <https://jakpreneur.jakarta.go.id/index#header-wrap>. Jakarta: 2022
- Jakpreneur. (2022). FAQ JakPreneur. Diakses pada <https://jakpreneur.jakarta.go.id/FAQ>
- KBANews. (2022). 159 UMKM Jakpreneur Meriahkan Jakarta Fair 2022. Diakses pada <https://kbanews.com/hot-news/159-umkm-jakpreneur-meriahkan-jakarta-fair-2022/>.
- Kementerian Koperasi dan UMKM. (2019). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun



- 2018–2019. Diakses pada <https://kemenkopukm.go.id/dataumkm/?iP1B8y0qtl95qtNh7fr8LPebVhiYjKCTHnmcFMH6nwxk2wuVIU>
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2022). Pusat Investasi Pemerintah Diakses pada <https://pip.kemenkeu.go.id/id/data-publikasi/berita-terbaru/123-pip-dukung-penguatan-kontribusi-umkm-terhadap-ekonomi-indonesia.html>
- Keputusan Gubernur Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 1263 Tahun 2020 tentang Perubahan Kedua atas Keputusan Gubernur nomor 1042 tahun 2018 tentang Daftar Kegiatan Strategis Daerah. Jakarta: 2021
- Keputusan Gubernur Nomor 916 Tahun 2020 Tentang Tim Pemulihan Ekonomi dan Sosial Universal Akibat Dampak Covid-19.
- Kusumawati (2022). Dinas PPAPP Kurasi 45 Produk Jakpreneur Binaan. Diakses pada <https://kastara.id/09/06/2022/dinas-ppapp-kurasi-45-produk-jakpreneur-binaan/>.
- LLDIKTI Wilayah III. (2022). Data Perguruan Tinggi LLDIKTI Wilayah III. Diakses pada <https://lldikti3.kemdikbud.go.id/v6/link-pts/>
- Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. (2020). Platform Kolaborasi Sosial Berskala Besar. Diakses pada <https://corona.jakarta.go.id/id/platform-ksbb>.
- Pemerintah Provinsi DKI Jakarta Beri Kemudahan Berusaha Untuk Capaian Target EODB. (April, 2020). Diakses <https://bisnisnews.id/detail/berita/pemprov-dki-jakarta-beri-kemudahan-berusaha-untuk--capaian-target-eodb>.
- Peraturan Daerah Provinsi DKI Jakarta Nomor 2 Tahun 2018 Tentang Perpasaran. Jakarta: 2019
- Peraturan Gubernur Provinsi DKI Jakarta Nomor 102 tahun 2018 tentang Pengembangan Kewirausahaan Terpadu. Jakarta: 2018.
- Peraturan Gubernur Provinsi DKI Jakarta Nomor 2 tahun 2020 tentang Pengembangan Kewirausahaan Terpadu. Jakarta: 2020.
- Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta Tahun 2017-2022. Jakarta (2022)
- Rencana Strategis (Renstra) Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Dinas PPKUKM) Provinsi DKI Jakarta 2020-2022. Jakarta: 2020.

- Salamzadeh, A. dan Dala, L.P. (2020). The Coronavirus (COVID-19) Pandemic: Challenges among Iranian Startups. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*.
- Sanusi, I. (2022). Pemprov DKI Perbaharui Data IUMK Menjadi NIB dan Koneksi Jakpreneur. Diakses pada <https://www.tentangkita.co/news/9552/pemprov-perbaharui-iumk-menjadi-nib-bagi-pelaku-usaha-mikro-kecil>.
- Sari, N. (2020). Data Pemprov DKI, 323.224 Pekerja Di-PHK dan Dirumahkan Imbas Covid-19. Diakses pada <https://megapolitan.kompas.com/read/2020/04/20/13175211/data-pemprov-dki-323224-pekerja-di-phk-dan-dirumahkan-imbaspandemiacovid-19?page=all>
- Sinartani. (2021). Kepala Dinas KPKP DKI Jakarta, Suharini Eliawati Siap Jalankan Tugas. Diakses pada <https://tabloidsinartani.com/detail/indeks/agri-profil/17913-Kepala-Dinas-KPKP-DKI-Jakarta-Suharini-Eliawati-Siap-Jalankan-Tugas>.
- Sindonews. (2021).Majukan UMKM Lewat Jakpreneur Virtual Expo oleh OJK Dan Femalepreneur Indonesia. Diakses pada <https://photo.sindonews.com/view/20430/majukan-umkm-lewat-jakpreneur-virtual-expo-oleh-ojk-dan-femalepreneur-indonesia>.
- Tokopedia. (2021). Pemprov DKI dan Tokopedia Luncurkan Jumat Beli Lokal Dorong Pemasaran Produk UMKM Jakarta. Diakses pada <https://www.tokopedia.com/blog/pemprov-dki-dan-tokopedia-luncurkan-jumat-beli-lokal-dorong-pemasaran-produk-umkm-jakarta-rls/>
- Tomtom. (2021). Tomtom Traffic Index 2021. Diakses pada <https://www.tomtom.com/traffic-index/ranking/>
- Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Jakarta: 2021.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: 2009
- Wawancara dengan Ibu Atina-TGUPP, Jumat 9 September 2022
- Wawancara dengan Ibu Elisabeth Ratu Rante Allo-Kepala Dinas PKKUMK Pemprov DKI Jakarta, 7 September 2022
- Wiguna, D K S. (2021). KADIN DKI Data 10 Usaha Potensial Tumbuh Di Tengah Pandemi COVID-19. Diakses pada <https://www>.



antaranews.com/berita/2454573/kadin-dki-data-10-usaha-potensial-tumbuh-di-tengah-pandemi-covid-19

Winarto, Y. (2020). Catat Ini Stimulus Pemprov DKI Jakarta untuk Pelaku UMKM di Tengah Pandemi. Diakses pada <https://regional.kontan.co.id/news/catat-ini-stimulus-pemprov-dki-jakarta-untuk-pelaku-umkm-di-tengah-pandemi?page=all>

Yuliani, P.A. (2020). Pemprov DKI Terima Bantuan Fasilitas UMKM Dari Bukalapak. Diakses pada <https://mediaindonesia.com/megapolitan/358777/pemprov-dki-terima-bantuan-fasilitas-umkm-dari-bukalapak>

Biografi Penulis

Dewi Kurniaty

Dewi Kurniaty memperoleh gelar Sarjana Sosial dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik-Universitas Indonesia pada tahun 2007 dan menyelesaikan studi di Paramadina Graduate School of Business pada tahun 2011 dengan gelar Magister Manajemen. Saat ini, Dewi aktif sebagai Dosen Tetap pada Program Studi Manajemen Universitas Paramadina dengan konsentrasi pada Manajemen Pemasaran, Branding, Bisnis, dan Kewirausahaan. Fokus penelitian yang saat ini dilakukan adalah kewirausahaan hijau, tanggung jawab sosial perusahaan, dan bisnis berkelanjutan. Sebagai pendukung kinerja Tridharma Perguruan Tinggi, Dewi juga aktif menjabat sebagai Direktur Paramadina Management Advisory pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Paramadina.

Agung Surya Dwianto

Setelah menyelesaikan studi Program Doktor di bidang Manajemen Sumber Daya Manusia Universitas Negeri Jakarta, mulai aktif menjadi dosen tetap di Program Studi Manajemen Universitas Paramadina,

Jakarta. Mata kuliah yang diampu adalah Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Strategi. Selain menjadi pengajar, kegiatan penelitian juga ditekuni. Ketertarikan tema penelitian berkaitan dengan isu sumber daya manusia, yaitu *organization development* dan *people development*.

Handi Risza

Setelah menyelesaikan Program Doktor pada bidang ekonomi dan keuangan Islam pada tahun 2012, penulis mulai aktif mengajar di Program Studi (Prodi) Magister Manajemen (MM) Universitas Paramadina. Penulis juga pernah mengikuti *short course Public Policy*, di Victoria University New Zealand pada tahun 2015; *Social Ecological Market Economy (SEME)* yang diselenggarakan oleh *Konrad Adeneur Stiftung (KAS)* pada tahun 2016; *Executive Program Sustainable Economy (EPSP)* yang diselenggarakan oleh *Ford Foundation* dan Universitas Paramadina pada tahun 2018. Penulis mengampu mata kuliah bidang Ekonomi Makro, Keuangan Publik, Ekonomi dan Keuangan Islam. Penulis juga banyak melakukan penelitian, pengabdian masyarakat dan publikasi yang terkait dengan bidang Kebijakan dan Keuangan Publik, Ekonomi dan Keuangan Islam serta tema tentang Dana Sosial Keagamaan Islam (zakat dan wakaf) dan kemitraan. Selain mengajar, penulis juga aktif menulis buku, jurnal dan tulisan di media massa nasional.

lin Mayasari

Menyelesaikan studi Program Doktor di bidang Manajemen Pemasaran Universitas Gadjah Mada Yogyakarta pada 2007. Saat ini, menjadi dosen tetap aktif di Program Studi Magister Manajemen Universitas Paramadina, Jakarta. Mata kuliah yang diampu adalah Perilaku Konsumen, Branding, dan Manajemen Pemasaran. Selain menjadi pengajar, kegiatan penelitian juga ditekuni. Ketertarikan tema penelitian berkaitan dengan isu sosial, *branding*, pemasaran, *sustainability*, dan perilaku konsumen.

Handrix Chris Haryanto

Menyelesaikan program Magister Psikologi Sains pada tahun 2011 dengan peminatan psikologi sosial di Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada. Saat ini, menjadi dosen tetap Program Studi Psikologi Universitas Paramadina dengan mengampu mata kuliah Psikometri, Psikologi Eksperimen, Metodologi Penelitian Kuantitatif, dan Psikologi Sosial. Ketertarikan tema penelitian berkaitan dengan psikologi lingkungan, perilaku konsumsi berkelanjutan, dan perubahan iklim.

Prima Naomi

Menyelesaikan studi Program Doktor di bidang Ilmu Manajemen Keuangan Universitas Indonesia pada 2016. Saat ini, menjadi dosen tetap di Program Studi Magister Manajemen Universitas Paramadina, Jakarta. Mata kuliah yang diampu adalah Manajemen Keuangan, Metodologi Penelitian, dan Manajemen Operasi. Selain menjadi pengajar, juga sebagai konsultan peneliti dan bisnis. Ketertarikan tema penelitian berkaitan dengan isu manajemen keuangan, *good governance*, industri, dan UMKM.

Nurliya Apriyana

Menyelesaikan Program Magister Manajemen bidang Pemasaran di Sekolah Bisnis Institut Pertanian Bogor, IPB University pada tahun 2019. Mulai mengajar sejak tahun 2019, dan aktif menjadi dosen tetap di Program Studi Manajemen Universitas Paramadina pada awal tahun 2022. Mata kuliah yang diampu adalah Manajemen Pemasaran, Branding, Kewirausahaan, Pemasaran Jasa, dan Pemasaran Internasional. Selain menjadi pengajar, kegiatan penelitian dan penulis buku juga ditekuni. Ketertarikan tema penelitian berkaitan dengan isu pemasaran digital, branding, dan *entrepreneurship*.

Ahmad Azmy

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Magister Manajemen Universitas Paramadina. Topik penelitian dan riset diarahkan pada bidang Manajemen Sumber Daya Manusia. Penulis



memiliki pengalaman kerja dalam menjabat posisi struktural yaitu Dekan School of Management & Leadership Universitas Tanri Abeng (2017-2019), dan Editor In-Chief Jurnal Manajemen dan Bisnis Madani (2020-Sekarang). Artikel penelitian yang pernah ditulis tentang *employee engagement*, *employee performance*, *workforce agility*, *organizational commitment*, dan *leadership*. Riwayat pendidikan yang pernah ditempuh adalah S1-Manajemen-Fakultas Ekonomi & Ilmu Sosial UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, S2-Manajemen-IPMI International Business School, dan S3-Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia Universitas Negeri Jakarta. Selain itu, aktif juga menjadi *reviewer* pada beberapa jurnal nasional dan internasional yaitu pemerintah daerah dan swasta. Mata kuliah yang diajar adalah Manajemen Kinerja, Perilaku Organisasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, SDM Internasional, Kepemimpinan & Etika Bisnis, dan Manajemen Perubahan.

Adrian Azhar Wijanarko

Adrian adalah Ketua Program Studi Manajemen di Universitas Paramadina, dan mengajar Manajemen Sumber Daya Manusia, Kemitraan dan Kewirausahaan. Sebelum bergabung dengan Paramadina, Adrian bekerja di industri telekomunikasi dan barang konsumsi selama beberapa tahun. Adrian meraih gelar Magister Manajemen di PPM Manajemen, Jakarta. Selain itu, pernah menjabat sebagai Ketua Program Eksekutif Program Kemitraan Berkelanjutan (EPSP) Universitas Paramadina, sebuah program inisiatif untuk mempromosikan bisnis inklusif dan kemitraan antar sektor yang mengacu pada Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs). Kepedulianya terhadap bidang kemitraan ditunjukkan dengan berbagai penelitian terkait kemitraan lintas sektoral. Adrian juga pernah ditunjuk Managing Editor di Jurnal Manajemen dan Bisnis Universitas Paramadina, artikel publikasi dalam bidang studi manajemen. Saat ini, Adrian dipercaya ditunjuk sebagai Director of Research di Paramadina Public Policy Institute, lembaga salah satu Think Thank di Indonesia.

Iyus Wiadi

Menyelesaikan Program Doktor Manajemen Pemasaran (S3) Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjadjaran (UNPAD) Bandung, dengan Konsentrasi Manajemen Pemasaran. Mengajar sejak tahun 1990, pada mata kuliah Manajemen Pemasaran, Pemasaran Internasional, Manajemen Strategik, Komunikasi Pemasaran, dan Kewirausahaan. Penulis Buku Manajemen Strategik, Kepemimpinan, Kewirausahaan dan Manajemen Pemasaran. Penelitian yang ditekuni adalah bidang manajemen pemasaran, komunikasi pemasaran, kewirausahaan dan kemitraan. Dosen Tetap Program Studi Manajemen sejak 1997 sampai sekarang.



