

**IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MEMBINA EKONOMI KELUARGA
SEJAHTERA (MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN
PANAIKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Program Studi Ilmu Administrasi Negara Sebagai Salah Satu
Syarat Untuk Melaksanakan Penelitian Dalam Penyusunan Skripsi**

Oleh:

IRENE CHRISTAVINNY PUALILLIN

4517021015

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NEGARA

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS BOSOWA

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Bosowa, tersebut namanya di bawah ini :

Judul : Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) Selama Masa Pandemi Di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

Nama Mahasiswa : IRENE CHRISTAVINNY PUALILLIN

Nomor Stambuk : 4517021015

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Jurusan : Ilmu Administrasi Negara


Telah diperiksa dan dinyatakan memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar sarjana (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Negara pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar.

Makassar, 02 Maret 2022

Menyetujui ;

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Syamsuddin Maldun, M.Pd
NIDN. 09 04046601


Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.Si
NIDN. 0915098603

Mengetahui,

Dekan FISIP
Universitas Bosowa Makassar

Ketua Jurusan
Ilmu Administrasi Negara


Arief Wicaksono, S.IP, MA
NIDN. 0927117602


Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.Si
NIDN.0915098603


HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari ini, Rabu Tanggal 02 Bulan Maret Tahun 2022 Skripsi dengan Judul **IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PROGRAM MEMBINA EKONOMI KELUARGA SEJAHTERA (MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN PANAİKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR.**

Nama : **IRENE CHRISTAVINNY PUALILLIN**
Nomor Stambuk : **4517021015**
Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**
Program Studi : **Ilmu Administrasi Negara**

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Negara

Pengawas Umum :


Arief Wicaksono, S.IP, M.A

Panitia Ujian :


Arief Wicaksono, S.IP, M.A

Ketua


Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.Si

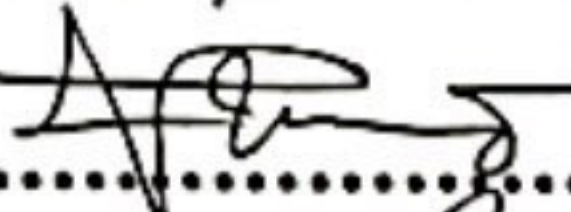
Sekretaris


Tim Penguji :

1. **Dr. Drs, Syamsuddin Maldun, M.Pd**
2. **Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.Si**
3. **Dr. Dra. Nurkaidah, M.M**
4. **Dr. Uddin B. Sore, S.Ip., SH., M.Si**


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Irene Christavinny Pualillin
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Bosowa
Program Studi : Ilmu Administrasi Negara
Judul Skripsi : Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya sendiri bukan dari orang lain, baik sebagian ataupun seluruhnya. Pendapat ahli, dan rujukan lain (Penelitian sebelumnya dan Jurnal terdahulu) ini dikutip atau dirujuk berdasarkan Kode Etik Ilmiah.

Apabila karya ilmiah atau penulisan skripsi ini terbukti merupakan duplikat ataupun plagiasi dari hasil karya penulisan lain atau dengan sengaja mengajukan karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar dan sanksi hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebagai pertanggungjawaban ilmiah tanpa ada paksaan maupun tekanan dari pihak manapun juga.

Makassar, 23 Februari 2022

Penulis,



Irene Cristavinny Pualillin
4517021015

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Tuhan Yang Maha-Esa karena atas limpahan rahmat dan karunianya sehingga skripsi yang berjudul “Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar”.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi teknik penulisan maupun dari segi isi. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis butuhkan dalam penyempurnaan berikutnya agar dapat bermanfaat dikemudianhari.

Dalam proses penyelesaian proposal ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan, bimbingan, dan arahan yang sangat bermanfaat dan berharga. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. Saleh Pallu, M. Eng selaku rektor Universitas Bosowa Makassar
2. Arief Wicaksono, SIP., MA selaku dekan fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa.
3. NiningHaslindaZainal, S. Sos., M. Si selaku ketua prodi Administrasi Negara fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa.
4. Dr.Syamsuddin Maldun,M.Pd selaku Pembimbing I dan Nining Haslinda Zainal selaku Pembimbing II yang telah sabar dalam memberikan bimbingan, arahan dan petunjuk dalam proses

penyelesaian skripsi ini.

5. Bapak/Ibu dosen pengajar dan staf pegawai di lingkungan Fisip Universitas Bosowa yang telah banyak memberikan ilmu, bimbingan, dan bantuan selama saya menempuh pendidikan di Universitas Bosowa.
6. Kedua orang tua penulis yang tercinta, yakni bapak Alpius dan mama Yohana Pualillin, dan Adikku Gilbert Eibhel Pualillin yang telah memberikan didikan berharga yang selalu diiringi dengan doa, perhatian, semangat dan kasih sayang kepada penulis.
7. Saudara-saudari Ilmu Administrasi Negara 2017 dan Saudara saudari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik 2017, terkhusus untuk kelas “Adm A (Kece) 2017” yang telah menemani melaksanakan pendidikan di Universitas Bosowa dalam suka maupun duka.
8. Kepada saudara saudari seperjuangan dalam ikatan Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) Fisip dan Himpunan Mahasiswa Ilmu Administrasi Negara (HIMAN) Universitas Bosowa yang telah memberi pengalaman berharga selama menempuh pendidikan.
9. Sahabatku dalam grup DIRUMAHAJA terkhusus Rista, Sinta, Kiki, Genya terima kasih telah membantu, saling memotivasi dan saling bekerja sama selama dalam proses penyelesaian skripsi.

Penulis senantiasa mengucapkan maaf dan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi yang kiranya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, semoga Tuhan Yang Maha Esa

senantiasa memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Penulis berharap bahwa apa yang disajikan dalam proposal ini dapat bermanfaat dan digunakan dikemudian hari terutama dalam ilmu pengetahuan.

Makassar, 23 Februari 2022

Penulis,

Irene Christavinny Pualillin



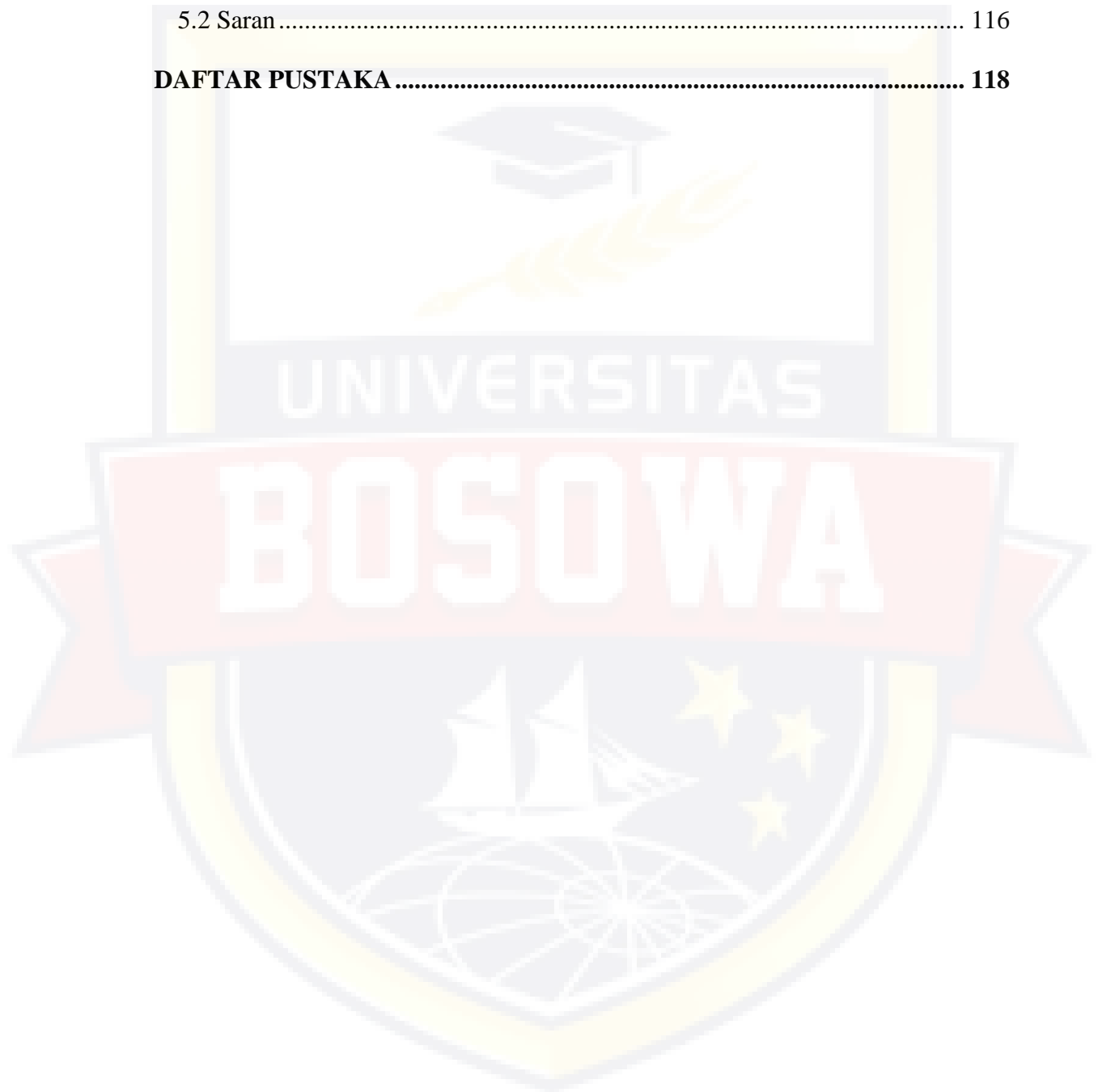
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENERIMAAN	iii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Batasan Masalah.....	11
1.3 Rumusan Masalah	12
1.4 Tujuan Penelitian.....	12
1.5 Manfaat Penelitian.....	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	14
2.1 Implementasi Kebijakan.....	14
2.1.1 Pengertian Implementasi.....	14
2.1.2 Pengertian Kebijakan Publik	15
2.1.3 Teori Implementasi Kebijakan.....	18

2.2 Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	22
2.2.1 Hakekat Manajemen	22
2.2.2 Definisi UMKM.....	23
2.2.3 Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	25
2.3 Kesejahteraan, Program Mekaar, Respon Pelaku & Pengembangan Inovasi Produk	29
2.3.1 Konsep Kesejahteraan Masyarakat.....	29
2.3.2 Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera	31
2.3.3 Respon Pelaku	34
2.3.3 Pengembangan Inovasi Produk.....	39
2.4 Penelitian Terdahulu.....	43
2.5 Kerangka Konsep Penelitian	49
BAB III METODE PENELITIAN	51
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	51
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	52
3.3 Sumber Data Penelitian	52
3.3.1 Data Primer.....	52
3.3.2 Data Sekunder.....	52
3.4 Informan Penelitian	53
3.5 Deskripsi Fokus dan Indikator Penelitian	53
3.6 Teknik Pengumpulan Data Penelitian	56
3.6.1 Observasi (Pengamatan)	56
3.6.2 Wawancara atau Interview.....	57

3.6.3 Dokumentasi	58
3.7 Teknik Analisis Data Penelitian	58
3.7.1 Reduksi Data (<i>Data Reduction</i>)	58
3.7.2 Penyajian Data (<i>Data Display</i>)	59
3.7.3 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (<i>Conclusion Drawing Verification</i>).....	59
3.8 Teknik Pengabsahan Data	60
3.8.1 Derajat Kepercayaan (<i>Credibility</i>).....	60
3.8.2 Keteralihan (<i>Transferbility</i>)	62
3.8.3 Kebergantungan (<i>Dependability</i>).....	62
3.8.4 Kepastian (<i>Confirmability</i>)	62
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	64
1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	64
1.1.1 Profil Kota Makassar	64
1.1.2 Kecamatan Panakkukang.....	66
1.1.3 Kelurahan Panaikang	67
1.1.4 PNM Mekaar Kecamatan Panakkukang.....	69
1.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan	71
1.2.1 Respon Pelaku UMKM Terkait Program Mekaar Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakukkang Kota Makassar.....	74
1.2.2 Pengembangan Inovasi Produk UMKM Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar	95

BAB V PENUTUP	115
5.1 Kesimpulan.....	115
5.2 Saran.....	116
DAFTAR PUSTAKA	118

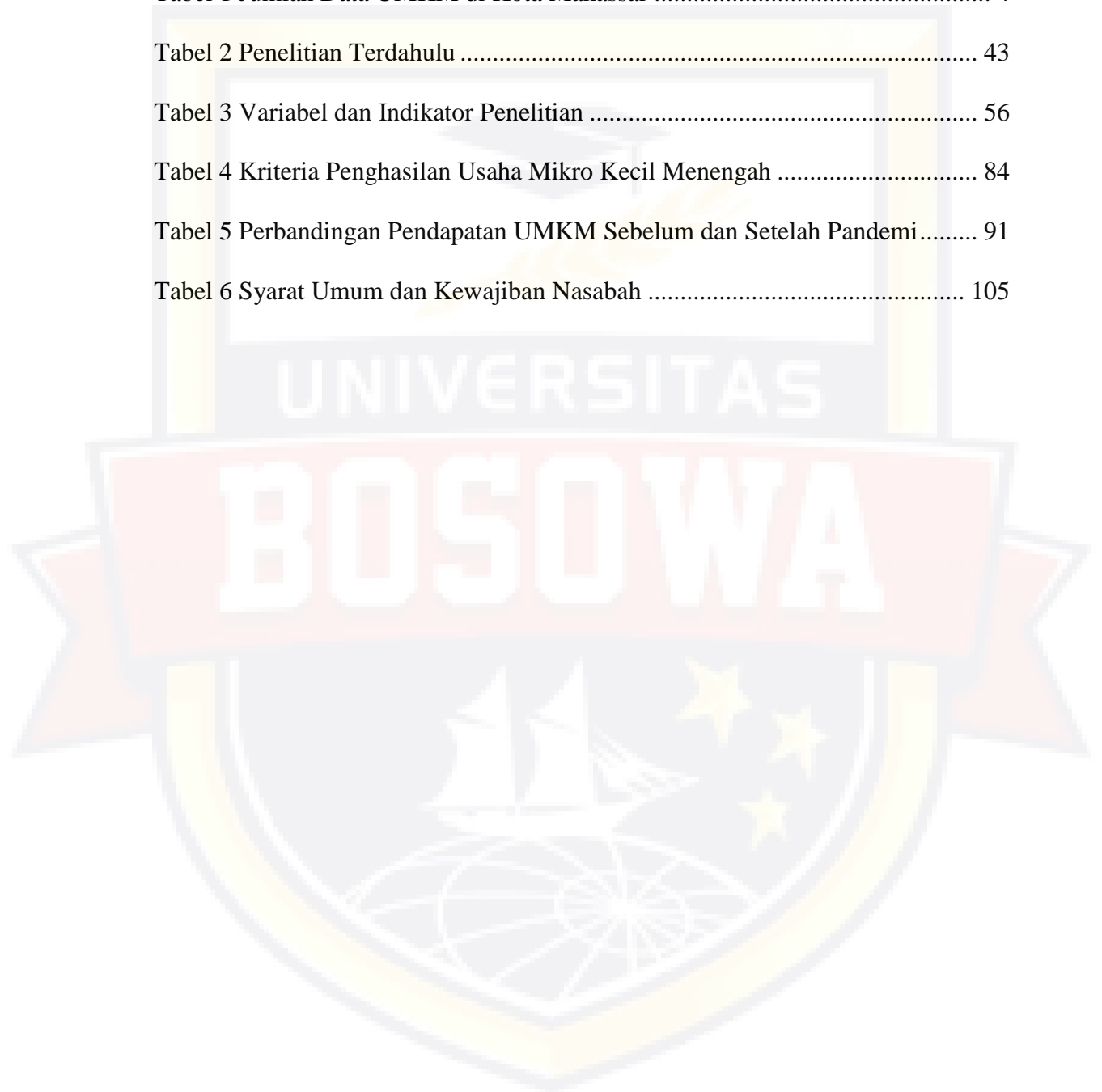


DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konsep Penelitian	50
Gambar 2 Peta Wilayah Kota Makassar	65
Gambar 3 Peta Wilayah Kecamatan Panakkukang	66
Gambar 4 Peta Wilayah Kelurahan Panaikang	68
Gambar 5 Struktur Organisasi PNM Mekaar Cabang Panakkukang	71
Gambar 6 Infografis UMKM di Masa Pandemi	101
Gambar 7 Skema Pengembangan Gaya dan Desain	111

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Jumlah Data UMKM di Kota Makassar	4
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	43
Tabel 3 Variabel dan Indikator Penelitian	56
Tabel 4 Kriteria Penghasilan Usaha Mikro Kecil Menengah	84
Tabel 5 Perbandingan Pendapatan UMKM Sebelum dan Setelah Pandemi.....	91
Tabel 6 Syarat Umum dan Kewajiban Nasabah	105



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Pengembangan Instrumen	124
Lampiran 2 Pedoman Wawancara	126
Lampiran 3 Pedoman Observasi	128
Lampiran 4 Daftar Informan	129
Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian	130
Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian	132



DAFTAR SINGKATAN

PERSERO	: Perusahaan Perseroan
PNM	: Permodalan Nasional Madani
MEKAAR	: Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera
UMKM	: Usaha Mikro Kecil Menengah
PT	: Perseroan Terbatas



ABSTRAK

Irene Christavinny Pualillin., Implementasi Kebijakan Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. (dibimbing oleh Dr. Drs. Syamsuddin Maldun, M.Pd dan Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.si).

Penelitian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana kebijakan program Mekaar dalam mensejahterakan para nasabahnya terutama selama masa pandemi ini di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Informan ini terdiri dari Pegawai Mekar dan Anggota Nasabah Program Mekaar. Penelitian ini menggunakan metode Deskriptif Kualitatif. Fokus Penelitian ini merujuk pada Implementasi Kebijakan dari program Mekaar yang bertujuan untuk mensejahterakan para nasabah. Data Penelitian diperoleh melalui hasil Observasi, Wawancara dan Dokumen-Dokumen.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan hasil bahwa pelaksanaan kebijakan program Mekaar di Kelurahan Panaikang belum terlaksana dengan baik. Hal ini dikarenakan kurangnya peran PNM dalam mengasosialisasikan kebijakan yang mereka keluarkan. Kebijakan yang diimplementasikan tidak sejalan (berlawanan) dengan isi kebijakan yang seharusnya sehingga kebijakan program Mekaar tersebut masih kurang jelas dan menimbulkan perbedaan pandangan di mata pelaku UMKM. Selain itu selama masa pandemi ini berlangsung hingga saat ini masih banyak pelaku UMKM yang mengeluh dikarenakan pendapatan mereka yang belum stabil dan masih merasa kekurangan untuk membayar cicilan pembiayang mereka sehingga mereka kekurangan ide dan motivasi dalam menambah variasi produk jualan mereka yang mereka sering dapatkan melalui pertemuan setiap minggunya pada saat pandemi ini hadir.

Kata Kunci: Kebijakan, Implementasi, PNM Mekaar, UMKM

ABSTRACT

Irene Christavinny Pualillin., Implementation of the Policy on Fostering a Prosperous Family Economy (Mekaar) for Micro, Small and Medium Enterprises During the Pandemic Period in Panaikang Village, Panakkukang District, Makassar City. (supervised by Dr. Drs. Syamsuddin Maldun, M.Pd and Nining Haslinda Zainal, S.Sos., M.si).

This study aims to see the extent to which Mekaar's program policies in the welfare of its customers, especially during this pandemic period in Panaikang Village, Panakkukang District, Makassar City.

This study aims to see the extent to which Mekaar's program policies in the welfare of its customers, especially during this pandemic period in Panaikang Village, Panakkukang District, Makassar City.

Based on the research conducted, it was found that the implementation of the Mekaar program policy in Panaikang Village had not been implemented properly. This is due to the lack of PNM's role in disseminating the policies they issue. The policies implemented are not in line (opposite) with the content of the policies that should be so that the Mekaar program policies are still unclear and cause different views in the eyes of MSME actors. In addition, during this pandemic period, there are still many MSME actors who complain because their income is not stable and they still feel short of paying for their sponsor's taste so that they lack ideas and motivation in increasing the variety of their selling products which they often get through meetings every year. week when this pandemic is present.

Keywords: Policy, Implementation, PNM Mekaar, MSME

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesejahteraan merupakan salah satu tolak ukur masyarakat yang sudah sejahtera. Kesehatan, perekonomian, kebahagiaan, dan kualitas hidup masyarakat semuanya dapat digunakan untuk mengukur kesejahteraan (Segel & Bruzy, 1998 dalam Widyastuti, 2012: 2). Kesejahteraan ini dicapai agar masyarakat di negara dapat hidup layak dan berkembang, sehingga dapat melaksanakan tugas-tugas sosialnya dengan berhasil. Jika masyarakat telah sejahtera, maka itu menunjukkan bahwa masyarakat sedang menikmati kemakmuran.

Kesejahteraan akan selalu dihubungkan dengan materi. Kemudian dengan peningkatan produktivitas maka akan selaras dengan meningkatnya pendapatan. Karakteristik non-materi juga dapat memberikan indikator kesejahteraan seseorang. Pendidikan, kesehatan, gizi, dan ekonomi semuanya berkontribusi pada kebebasan memilih pekerjaan dan jaminan masa depan yang cerah. Masyarakat umum percaya bahwa keluarga yang berkecukupan dapat menyekolahkan anggota keluarganya ke tingkat yang setinggi mungkin.

Demikian pula, jika seseorang memiliki tingkat pengetahuan yang lebih baik, ia akan memberikan kesejahteraan yang lebih besar bagi keluarganya karena ia menerima timbal balik seperti pekerjaan yang stabil dan gaji yang memadai. Tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang memiliki keterkaitan dengan tingkat produktivitas yang akan dicapai seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin banyak pula prospek kerja yang dimilikinya. Pembagian

kerja atau spesialisasi kerja merupakan upaya untuk membangun produktivitas guna memperoleh pendapatan atau upah yang lebih baik, yang selanjutnya akan memberikan pertumbuhan dan kesejahteraan bagi keluarga.

Pendidikan juga menjadi salah satu faktor dari terwujudnya kesejahteraan dalam sebuah keluarga. Semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin besar peluang untuk memperoleh pekerjaan yang lebih baik dengan gaji yang lebih besar. Namun demikian, pendidikan yang rendah dapat mengakibatkan individu tersebut tidak dapat bekerja secara efisien dan hasil yang dicapai tidak akan mencukupi untuk kehidupan sehari-hari. Ini akan berdampak pada kesejahteraannya dan keluarganya.

Kesejahteraan juga termasuk dalam tujuan Negara Indonesia yaitu tercantum dalam pembukaan UUD 1945 yaitu “memajukan kesejahteraan umum” yang berarti pemerintah harus bisa menjamin kesehatan masyarakat, menyediakan fasilitas dan infrastruktur untuk menunjang kegiatan masyarakat, menyediakan lingkungan yang bersih, menyediakan pendidikan, menyediakan lapangan kerja, dan menciptakan keamanan bagi masyarakat. Salah satu bentuk upaya dalam mewujudkan kesejahteraan sesuai dengan yang tertera di dalam UUD 1945 adalah hadirnya Usaha Mikro Kecil Menengah di dalam perekonomian Indonesia.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku usaha yang bergerak dalam berbagai disiplin ilmu usaha yang mempengaruhi kepentingan masyarakat. Ekspansi usaha mikro telah menghasilkan peningkatan pilihan pekerjaan dan pendapatan bagi masyarakat. Kehadiran UMKM yang mampu menyerap tenaga kerja menunjukkan bahwa mereka memiliki peran

strategis yang penting dalam upaya pemerintah memerangi kemiskinan dan pengangguran.

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang – undang ini
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini
3. Yang dimaksud usaha kecil dan menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajemen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas
4. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Di Indonesia terdapat 65,4 juta UMKM di bidang perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, pertambangan, manajemen, konstruksi, komunikasi, hotel, restoran, dan industri jasa. Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari unsur-unsur yang mendukung kemajuan UMKM di Indonesia, seperti penggunaan teknologi, fasilitas informasi dan komunikasi, kemudahan permodalan usaha, dan turunnya tarif PPH final (kemenkopukm.go.id, 2020).

Kemajuan dan perkembangan UMKM juga merupakan salah satu yang menggerakkan tumbuh dan terbangunnya perekonomian suatu wilayah. Kita semua mengetahui bahwa jika perekonomian membaik maka tingkat kesejahteraan masyarakat juga dapat meningkat.

Salah satu kota di Indonesia yang termasuk mempunyai jumlah pelaku usaha UMKM yang cukup banyak ialah Kota Makassar. Di Kota Makassar sendiri terdapat 15 kecamatan yang memiliki unit UMKM yaitu Mariso, Mamajang, Tamalate, Makassar, Ujung Pandang, Wajo, Bontoala, Ujung Tanah, Tallo, Panakkukang, Biringkanaya, Tamalanrea, Rappocini, Manggala, dan terakhir Sangkarrang. Berikut data jumlah UMKM yang tersebar di 15 kecamatan sesuai dengan kategori usaha masing-masing :

Tabel 1
Jumlah Data UMKM di Kota Makassar

NO	KATEGORI USAHA	JUMLAH
1	Usaha Mikro	5.311
2	Usaha Kecil	4.647
3	Usaha Menengah	3.319
	TOTAL	13.277

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Makassar (2020)

Besarnya jumlah UMKM di Kota Makassar merupakan potensi daerah yang perlu dibangun sebab pada sektor ini menyerap tenaga kerja dan menghasilkan pendapatan bagi Kabupaten, Provinsi, dan Negara. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) banyak ditemukan di sekitar kita, baik di kota maupun di pedesaan.

Dari jumlah UMKM di Kota Makassar yang ada diatas kita mengetahui bahwa banyak usaha yang didirikan oleh para wanita atau ibu rumah tangga. Contohnya saat ini telah banyak perempuan yang berani memulai usaha guna menunjang aspek ekonomi keluarganya dengan menjadi nasabah program Mekaar. Dengan melakukan observasi awal di lokasi penelitian kepada salah satu anggota nasabah dari program Mekaar yaitu Ibu Yohana, banyak dari mereka memilih memulai usahanya dari rumah dan bersifat usaha baru, maka para nasabah perempuan ini cenderung untuk memilih usaha berskala mikro dan jenis usaha yang selama ini sudah dimiliki adalah seperti usaha dalam bidang makanan dan pakaian.

Kita semua tahu bahwa salah satu rintangan paling umum dalam membangun bisnis adalah kurangnya keuangan atau biaya modal. Dengan kekurangan modal, produktivitas perusahaan akan menurun dan pelaku usaha mikro pada akhirnya akan gagal. Hal tersebut sesuai dengan (Silvia & Burhanuddin, 2015: 39-54) yang mengatakan Bahwa, seiring dengan semakin banyaknya usaha mikro yang dimiliki oleh perempuan dan bisnis yang dipimpin oleh perempuan, persoalan yang kemudian muncul adalah bagaimana mereka

dapat mengakses dana tambahan (modal) untuk mendirikan bisnis usaha mereka sendiri (Kabupaten Kerinci, Jambi).

Sehubungan dengan hal itu sangat diperlukan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga tertentu agar dapat memajukan UMKM yang ada di Indonesia.

Di Indonesia, Bank merupakan lembaga keuangan yang dapat menyediakan dana untuk membantu permodalan formal, namun dari yang diketahui bersama, perbankan belum mampu menyentuh seluruh lapisan masyarakat. Menurut Ibu Yohana pada observasi awal mengatakan bahwa hal ini disebabkan karena untuk mendapatkan pinjaman dari bank dibutuhkan persyaratan agunan, prosesnya cukup lama, dan tingkat suku bunganya yang relatif tinggi.

Oleh sebab itu, pembentukan organisasi yang dapat menjadi perantara antara pemilik kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana merupakan salah satu jawaban atas persoalan ekonomi kerakyatan tersebut. Dana ini akan digunakan untuk menggerakkan perekonomian rakyat. Lembaga keuangan mikro merupakan entitas ekonomi yang dapat memediasi kebutuhan keuangan bagi masyarakat atau sektor nihil, salah satunya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) berbentuk Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) yang dikeluarkan oleh PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero.

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), atau PNM, adalah Lembaga Keuangan Khusus yang dibentuk untuk memenuhi komitmen pemerintah dalam pengembangan, pertumbuhan, dan penopang bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). PNM merupakan jawaban terbesar pemerintah untuk

meningkatkan akses pendanaan dan pelatihan bagi para pelaku UMKM di seluruh Indonesia. PNM diproyeksikan berkembang menjadi lembaga keuangan terkemuka yang mampu menghasilkan pelaku UMKM yang inovatif, mandiri, dan tangguh, dengan 100 persen saham dimiliki oleh pemerintah.

PNM didirikan pada tahun 1999 berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 38/1999 tanggal 29 Mei 1999, dengan modal dasar 1,2 triliun dan modal disetor Rp300 miliar yang disahkan oleh Menteri Kehakiman melalui Peraturan No. C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 serta, dikukuhkan melalui SK Menteri Keuangan No 487/KMK.017.1999 tanggal 15 Oktober 1999, atas dikeluarkannya SK Menteri Keuangan tersebut, PNM resmi sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia. Sebagai pelaksanaan dari Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999, PNM ditunjuk menjadi salah satu BUMN Koordinator untuk menyalurkan dan mengelola 4 Program Bisnis yaitu PNM ULaMM & PNM ULaMM Syariah, PNM Mekaar dan PNM Mekaar Syariah, Program Pengembangan Kapasitas Usaha, Jasa Manajemen, Kemitraan dan Lembaga Keuangan Mikro dan Syariah & PKBL. PNM tidak pernah berubah nama sejak didirikan pada tahun 1999. Ini adalah organisasi keuangan milik negara yang didirikan sebagai bagian dari tekad pemerintah untuk menciptakan, mempromosikan, dan mempertahankan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Untuk dapat mewujudkan komitmen pemerintah bagi UMKM melalui PT PNM, salah satu program yang mampu menunjang semuanya itu adalah PNM Mekaar. Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) adalah layanan

pembiayaan PNM yang berdiri sejak tahun 2015 dengan tujuan melayani nasabah perempuan prasejahtera yang tidak memiliki modal usaha atau kekurangan untuk memulai usaha atau modal untuk membangun usaha dan memiliki kriteria yang tidak terlalu berat.

PT PNM Mekaar juga memotivasi para calon nasabahnya yaitu para wanita pra-sejahtera untuk membantu perekonomian keluarga. Motivasi adalah semangat yang menyebabkan seseorang bekerja keras sebagai dorongan untuk menghasilkan ide-ide atau konsep-konsep baru, yang kemudian dimasukkan ke dalam usaha baru dan barang baru melalui upaya sekelompok orang. Jika sudah memiliki rasa ingin untuk menyejahterakan keluarganya dan rasa ingin untuk memulai usaha perlu adanya modal yang diberikan untuk membangun usaha. PT PNM Mekaar berada dalam konteks tersebut, yaitu pemberian modal atau pemberian kredit produktif untuk wanita yang ingin menyejahterakan keluarganya dan mengembangkan usaha yang sudah ada.

Hadirnya Program Mekaar sangat sesuai dengan keadaan yang kita rasakan saat ini. Disituasi sekarang ini, kita masih merasakan efek dari adanya wabah virus corona. Virus Corona pertama kali ditemukan di Indonesia pada 2 Maret 2020, ketika dua orang terverifikasi tertular dari seorang warga negara Jepang. Pada 9 April, pandemi telah menyebar ke 34 provinsi di Indonesia, dengan Jawa Timur, DKI Jakarta, dan Sulawesi Selatan menjadi yang paling terpengaruh. Upaya pencegahan penyebarannya sudah dimulai, setidaknya dengan menjaga jarak aman dan rajin cuci tangan pakai sabun, serta memperbanyak wastafel portable yang diadakan secara swadaya oleh masyarakat. Selain itu,

pemerintah akhirnya menetapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan mendorong untuk tetap di rumah atau *Work From Home* yaitu melakukan pekerjaan juga bersekolah hanya dirumah saja. Sektor UMKM pun yang paling merasakan dampak parah dari adanya wabah virus corona ini. Para pelaku UMKM merasakan penjualannya menurun, permodalan berkurang, kesulitan bahan baku, dan kredit macet. Akibatnya banyak UMKM yang melakukan pengurangan seperti pengurangan stok barang, pengurangan karyawan bahkan ada yang harus menutup sementara usahanya. Usaha mikro, kecil, dan menengah, serta banyak koperasi, memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap perekonomian Indonesia (<https://money.kompas.com>, 2020).

Untuk menyelamatkan perekonomian Indonesia, Bapak Presiden Jokowi Dodo akhirnya mengumumkan beberapa kebijakan, dari salah satu pidatonya dia mengatakan:

“Pihak perbankan dan industri keuangan non bank dilarang mengejar-ngejar angsuran. Apalagi menggunakan jasa penagihan atau debt collector. Itu dilarang dan saya minta kepolisian mencatat hal ini.”

Oleh karena itu, Otoritas Jasa Keuangan memberikan relaksasi kredit bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan pagu kredit sebesar Rp 10 miliar. Bantuan tersebut berupa pengurangan denda dan penundaan angsuran selama satu tahun baik dari bank maupun industri keuangan non bank (<https://nasional.kompas.com>, 2020).

Pemerintah di Kota Makassar sendiri juga telah menerapkan berbagai hal dalam menanggulangi penyebaran virus covid19 dengan mengikuti anjuran Pemerintah Pusat untuk melakukan PSBB dan menerapkan kegiatan *Stay at Home* atau *Work From Home*. Seluruh kegiatan di kantor Pemerintahan, Swasta,

Sekolah, Pariwisata dan UMKM diberhentikan sementara dan difokuskan untuk menyelesaikan semuanya hanya dirumah saja. Hal ini tentunya menghasilkan dampak yang baik buat kesehatan namun sangat buruk pada perekonomian masyarakat terutama para pelaku UMKM yang ada di Kota Makassar.

Di wilayah Kota Makassar terkhusus di kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang sendiri sampai tahun 2020 sudah terdapat sekitar 250 Usaha Mikro dari wanita atau ibu rumah tangga yang sudah di bina atau sudah diberikan modal melalui Program Mekaar (*Sumber: Observasi Awal, Pegawai Penagih Cicilan Mekaar: Kak Dewi*).

Dari Fakta yang dilihat langsung oleh peneliti banyak pelaku Usaha Mikro yang menjadi anggota dari Program Mekaar ini mengeluh karena usahanya harus tertahan akibat covid19 ini ditambah lagi dengan kebijakan dari Pemerintah yang mewajibkan untuk mengikuti PSBB dengan menutup usaha sementara sampai batas waktu yang belum ditentukan. Itulah yang menjadi hambatan para pelaku usaha mikro untuk mempertahankan usahanya yang semakin hari semakin menurun.

Dalam mengantisipasi dampak buruk yang dirasakan para pelaku usaha mikro ini, sesuai dengan kebijakan yang telah dikeluarkan oleh Bapak Presiden Jokowi, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) memberlakukan relaksasi bagi nasabah Program Mekaar yaitu kebijakan penundaan pembiayaan selama satu bulan hingga satu tahun (*Sumber: <https://keuangan.kontan.co.id/>*).

Namun yang penulis temukan dan dengarkan langsung melalui wawancara kepada Ibu Yohana, mengatakan bahwa di lokasi tidak sesuai dengan kebijakan yang telah dikeluarkan oleh PT PNM Mekaar. Kenyataannya para nasabah hanya

diberikan keringanan selama sekitar 2 hingga 3 minggu saja dan langsung ditagih atau diberi arahan untuk kembali membayar cicilan mereka seperti semula sedangkan selama masa pandemi ini masih berlangsung, usaha mereka semakin hari semakin tidak memiliki pemasukan karena masyarakat juga semakin takut untuk berbelanja diluar. Ada juga yang usahanya tetap buka namun pemasukan berkurang dan bahkan ada yang sampai saat ini masih menutup usahanya karena tidak memiliki modal usaha untuk membuka lagi usahanya yang sempat ditutup, bahkan hasil keuntungan sebelum pandemi pun habis hanya untuk membayar cicilan yang harus segera dilunaskan.

Berangkat latar belakang diatas, maka penulis merasa perlu diadakan penelitian mengenai efektifitas penerapan Kebijakan Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

1.2 Batasan Masalah

Pada rencana penelitian ini, ada beberapa masalah yang muncul terkait pelaksanaan kebijakan program Mekaar terhadap UMKM selama masa pandemidi Kelurahan Panaikang. Oleh karena keterbatasan baik dalam waktu, pengetahuan, dan dana. Berdasarkan latar belakang serta pemahaman masalah di atas, peneliti akan membatasi ruang lingkup penelitian yang berkaitan dengan Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Kemudian diuraikan dalam submasalah sebagai berikut:

1. Bagaimana respon pelaku UMKM terkait Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?
2. Bagaimana pengembangan inovasi produk UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?

1.4 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian apapun tentu akan memiliki sebuah tujuan dari penelitian tersebut. Karena tujuan merupakan tolah ukur dan target dari kegiatan penelitian. Berdasarkan dengan rumusan masalah yang telah ada, maka penulis merumuskan bahwa tujuan penelitian tersebut adalah:

1. Untuk mengetahui respon pelaku UMKM terkait Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakukkang Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui pengembangan inovasi produk UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dari penelitian ini terdiri atas:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan sumbangsi bagi pembelajaran dan Pengembangan Ilmu Administrasi Negara mengenai bagaimana Pemerintah menghadapi sebuah penerapan dalam program tertentu dalam era yang selalu berubah dalam rangka memajukan daerah berdasarkan aspek tertentu.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi suatu masukan yang bermanfaat bagi organisasi agar kedepannya dapat menjadi acuan juga evaluasi dalam pelaksanaan kebijakan Program Mekaar terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Implementasi Kebijakan

2.1.1 Pengertian Implementasi

Secara umum implementasi kebijakan merupakan suatu cara bagi suatu kebijakan untuk mewujudkan tujuannya. Ada dua cara untuk melaksanakan kebijakan publik, yakni secara langsung melalui suatu program atau secara tidak langsung melalui rancangan kebijakan turunan atau derivat dari kebijakan publik tersebut. Urutan implementasi kebijakan dapat dengan mudah dilihat, dimulai dengan program dan berlanjut melalui proyek dan kegiatan. Model ini mengadaptasi prosedur manajemen umum, terutama yang digunakan di sektor publik. Kebijakan muncul sebagai program, yang kemudian direduksi menjadi proyek, dan akhirnya terwujud sebagai tindakan, baik yang dilakukan oleh pemerintah, masyarakat, maupun kemitraan antara pemerintah dan masyarakat.

Van Meter dan Van Horn (dalam Winarno, 2008: 146-147) mengartikan implementasi kebijakan publik sebagai kegiatan yang diambil dalam menanggapi pilihan sebagai ketetapan sebelumnya. Kegiatan ini terdiri dari upaya untuk mengubah pilihan menjadi tindakan operasional dalam jangka waktu tertentu, serta upaya berkelanjutan untuk mencapai perusahaan besar dan kecil yang telah ditentukan oleh keputusan kebijakan yang dibuat oleh organisasi publik yang dimaksudkan untuk memenuhi tujuan yang telah dirumuskan.

Implementasi juga didefinisikan oleh Mazmanian dan Paul Sabatier (1979) sebagaimana dikutip dalam (Wahab, 2008: 65), bahwa:

“Impelementasi adalah untuk memahami apa yang sebenarnya terjadi sesudah suatu rencana tersebut dinyatakan efektif atau dirumuskan. Ini yang menjadi fokus pelaksanaan kebijakan yaitu peristiwa dan kegiatan yang terjadi setelah pedoman kebijakan negara disahkan, meliputi upaya untuk mengadministrasikan rencana dan menyebabkan akibat/dampak nyata pada masyarakat atau peristiwa”.

Menurut penjelasan di atas, implementasi kebijakan tidak akan dimulai sampai maksud dan tujuan dipilih dan diputuskan oleh ketetapan kebijakan. Jadi implementasi adalah serangkaian tindakan yang dilakukan oleh banyak pelaku untuk menghasilkan suatu hasil yang sesuai dengan tujuan atau sasaran dari kebijakan itu sendiri.

2.1.2 Pengertian Kebijakan Publik

Dalam literatur internasional, kebijakan publik disebut sebagai *public policy*. Adanya suatu tujuan yang ingin dicapai dengan kesulitan publik harus terlebih dahulu diatasi sebelum pemerintah dapat mengambil suatu kebijakan publik. Kebijakan adalah serangkaian penilaian yang telah ditetapkan sebelumnya yang mencoba untuk menjaga dan mengatur kegiatan atau perilaku masyarakat sesuai dengan standar yang ada dan berlaku di masyarakat. Karena pembuat kebijakan harus terlebih dahulu mengidentifikasi dan menilai tantangan yang mungkin muncul. Sumber utama perumusan kebijakan publik adalah masyarakat. Efektivitas kebijakan tidak hanya bergantung pada faktor ekonomi, administrasi, dan efisiensi, tetapi juga pada masalah etika dan moral.

Friedrich dalam (Meutia, 2017: 1) mengungkapkan bahwa Rencana tindakan atau kebijakan yang direkomendasikan yang diajukan oleh

seseorang, kelompok, atau pemerintah untuk menghadapi tantangan atau menggunakan peluang dalam lingkungan tertentu untuk realisasi atau mewujudkan suatu tujuan disebut sebagai kebijakan publik. Kebijakan publik adalah program yang telah dirancang dengan tujuan, keyakinan, dan praktik tertentu dalam pikiran. Anderson dalam (Meutia, 2017: 1), menyatakan bahwa kebijakan publik itu ialah suatu *“purposive course of action or inaction undertaken by an actor or set of actors in dealing with a problem or matter of concern”* yaitu kegiatan tindakan yang dikerjakan dengan sengaja oleh seorang aktor dalam menanggapi adanya persoalan atau permasalahan tertentu yang dihadapi. Beberapa tujuan utama dari tindakan yang ditetapkan umumnya dimaksudkan, untuk:

1. Menjaga ketertiban umum (negara sebagai stabilisator)
2. Berkontribusi pada pertumbuhan masyarakat dalam berbagai cara (negara sebagai stimulator)
3. Memodifikasi beragam kegiatan (negara sebagai koordinator)
4. Diperuntukkan dan menyebarluaskan berbagai ihal

Udoji (dalam Wahab, 2012), seorang pakar dari Nigeria (1981), telah mendefinisikan kebijakan publik sebagai

“an sanctioned course of action addressed to a particular problem of group of related problems that affect society at large” (suatu tindakan menghasilkan target tertentu yang saling berkaitan dan memengaruhi sebagian besar warga masyarakat).”

Dapat disimpulkan dari definisi terkait kebijakan publik di atas bahwa konsep kebijakan publik memiliki beberapa karakteristik. Pertama, secara umum perhatian kebijakan publik adalah menguji perilaku yang memiliki

maksud atau tujuan tertentu daripada perubahan atau perilaku acak. Kedua, kebijakan publik pada dasarnya merupakan bagian atau keputusan sendiri. Ketiga, ketika pemerintah mengatur perdagangan, mengontrol inflasi, atau menyediakan perumahan publik, sebenarnya yang dilakukan adalah kebijakan publik, bukan apa yang perlu dikerjakan atau apa yang tidak mesti dikerjakan. Keempat, kebijakan publik bisa berbentuk positif atau negatif. Kelima, kebijakan publik tidak didasarkan pada hukum, melainkan perilaku yang sangat penting. Tata kelola kebijakan publik mungkin secara hukum itu bersifat wajib, sedangkan kebijakan organisasi swasta tidak.

Seperti yang diungkapkan Syafiie (2010: 105) dalam buku Pengantar Ilmu Pemerintahan, mengatakan kebijakan publik dapat diciptakan sekaligus, menciptakan kondisi pemecahan masalah publik.

Tahap-tahap dari pembuatan kebijakan publik menurut Dunn (2000: 24), yaitu:

a. Penyusunan Agenda (Agenda Setting)

Para pejabat yang telah dipilih juga diangkat menempati masalah pada agenda publik. Ada banyak masalah yang tidak pernah disentusama sekali, lalu masalah yang lain harus ditunda untuk waktu yang sangat lama.

b. Formulasi Kebijakan

Para pejabat mencari solusi alternatif guna menyelesaikan masalah tersebut. Pilihan kebijakan mempertimbangkan kebutuhan untuk merumuskan perintah eksekutif, keputusan yudisial, dan tindakan legislatif.

c. Adopsi/Legitimasi Kebijakan

Dengan dorongan mayoritas legislatif untuk alternatif kebijakan, konsensus diantara direktur badan atau pilihan kebijakan yang diambil dalam keputusan yudisial.

d. Implementasi Kebijakan

Kebijakan yang dibuat, dijalankan oleh departemen administrasi yang menggerakkan sumber daya keuangan dan manusia.

e. Penilaian/Evaluasi Kebijakan

Departemen audit dan akuntansi didalam pemerintah menetapkan apakah badan eksekutif, legislatif, dan yudikatif memenuhi persyaratan hukum dalam pengambilan keputusan dan pencapaian tujuan.

2.1.3 Teori Implementasi Kebijakan

Terdapat beberapa ahli yang mengemukakan teori mengenai implementasi kebijakan, yaitu:

1) Teori George C. Edward

Edward III (dalam Subarsono, 2011: 90-92) berpandangan bahwa implementasi kebijakan dipengaruhi oleh empat variable, yaitu:

- a) Komunikasi, artinya implementasi kebijakan yang baik mengharuskan pelaksana memahami apa yang seharusnya dilakukan, serta maksud dan tujuan kebijakan harus dikomunikasikan kepada masyarakat sasaran agar tidak terjadi distorsi penerapan.
- b) Sumber Daya, meskipun isi kebijakan telah dinyatakan dengan benar dan konsisten, namun jika pelaksana kekurangan sumber daya untuk melaksanakan kebijakan, maka implementasinya tidak akan efektif. Sumber daya tersebut dapat berupa sumber daya manusia, seperti kemampuan pelaksana, atau sumber daya keuangan.
- c) Disposisi mengacu pada sifat-sifat pelaksana seperti dedikasi, kejujuran, dan sifat demokratis. Jika implementor memiliki temperamen yang baik, ia akan mampu menjalankan kebijakan yang

diinginkan oleh pembuat kebijakan. Jika pelaksana kebijakan dan pengambil keputusan memiliki sikap atau gagasan yang berlawanan, maka proses implementasi kebijakan akan menjadi tidak sah.

- d) Struktur birokrasi atau struktur organisasi yang membidangi implementasi kebijakan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penerapan kebijakan. *Standard Operating Procedure* (SOP) dan fragmentasi merupakan dua komponen struktur organisasi. Struktur organisasi yang panjang seringkali mengurangi pengawasan dan berkontribusi pada birokrasi, khususnya proses birokrasi yang rumit yang memungkinkan operasi organisasi menjadi lebih fleksibel.

Dari pandangan Edwards (dalam Winarno, 2008: 181) Sumber daya penting termasuk orang-orang yang tepat dengan kemampuan yang baik untuk melaksanakan pekerjaan mereka dengan baik, serta otoritas dan fasilitas yang diperlukan untuk mengubah saran di atas kertas menjadi layanan publik.

Struktur Birokrasi menurut Edwards (dalam Winarno, 2008: 203) terdapat dua karakteristik utama, yakni *Standard Operating Procedures* (SOP) dan Fragmentasi:

SOP atau prosedur kerja telah merumuskan langkah-langkah dasar sebagai jawaban atas keterbatasan waktu dan sumber daya pelaksana serta keinginan untuk mencapai kesatuan dalam organisasi yang kompleks dan luas. Perpecahan tersebut berasal dari tekanan dari luar birokrasi, seperti komite legislatif, kelompok kepentingan pejabat administrasi, konstitusi nasional, dan sifat kebijakan yang memengaruhi birokrasi pemerintahan.

2) Teori Merilee S. Grindle

Merilee S. Grindle (dalam Subarsono, 2011: 93) berpendapat, Isi kebijakan dan lingkungan implementasi adalah dua elemen utama yang mempengaruhi implementasi yang efektif. Elemen-elemen tersebut mencakup: sejauh mana isi kebijakan mengandung manfaat kelompok sasaran atau

kelompok sasaran, jenis manfaat yang diperoleh kelompok sasaran, sejauh mana kelompok sasaran, diharapkan berubah, apakah prosedur lokasi saran benar, apakah kebijakan tersebut telah menentukan pelaksana secara rinci, apakah program memiliki sumber daya yang cukup untuk mendukung.

Sedangkan model Grindle ditentukan oleh substansi kebijakan. Konsep utamanya adalah bahwa strategi telah diperbarui. Keberhasilannya ditentukan oleh seberapa berhasil rencana tersebut diimplementasikan. Isi kebijakan menurut Grindle (dalam Tahir, 2014: 74) meliputi manfaat yang dipengaruhi oleh:

- a. Kepentingan yang terdampak oleh kebijakan
- b. Jenis manfaat yang akan dilahirkan
- c. Derajat perubahan yang diharapkan
- d. Kedudukan pembuat kebijakan
- e. (Siapa) pelaksana program
- f. Sumber daya yang diperoleh

Sementara itu, konteks implementasinya adalah:

- a. Kekuasaan, kepentingan, dan strategi aktor yang terlihat
- b. Karakteristik kelembagaan dan penguasa
- c. Kepatuhan dan responsif

Model Grindle dibedakan oleh kesadarannya yang menyeluruh terhadap lingkungan kebijakan, khususnya dalam hal implementor, penerima implementasi, dan area konflik yang mungkin timbul antara topik implementasi yang dibutuhkan.

3) Teori Daniel A. Mazmanian dan Paul A. Sabatier

Mazmanian dan Sabatier (dalam Subarsono, 2011: 94), terdapat tiga jenis variable yang memengaruhi keberhasilan implementasi yaitu karakteristik dari permasalahan (*tractability of the problems*), dan karakteristik

kebijakan/undang-undang (*ability of statute to structure implementation*) dan variabel lingkungan (*nonstatutory variables affecting implementation*).

4) Teori Donald S. Van Meter

Menurut Meter dan Horn (dalam Subarsono, 2011: 99) terdapat lima faktor yang memengaruhi kinerja implementasi, yaitu standar dan tujuan kebijakan, sumber daya, komunikasi dan penguatan kegiatan antar organisasi, karakteristik lembaga pelaksana, dan sosial ekonomi dan politik.

Edward III (Winarno, 2008: 175-177) berpandangan bahwa prosedur penting dalam komunikasi kebijakan ditentukan tiga aspek, yaitu:

- a) a) Transmisi merupakan komponen pertama yang menentukan komunikasi kebijakan. Sebelum seorang pejabat dapat melaksanakan suatu keputusan, ia harus mengetahui bahwa suatu keputusan telah diambil dan perintah untuk melaksanakannya telah diberikan.
- b) b) Komponen kedua adalah kejelasan; jika strategi akan diterapkan sesuai permintaan, maka pelaksana tidak boleh hanya mendapatkan instruksi implementasi, tetapi strategi juga harus diungkapkan dengan benar. Seringkali, instruksi yang diberikan kepada pelaksana tidak jelas dan tidak menunjukkan kapan atau bagaimana program akan dilakukan..
- c) c) Komponen ketiga adalah konsistensi; agar implementasi kebijakan menjadi efektif, urutan implementasinya harus konsisten dan tidak ambigu. Meskipun perintah yang dikirimkan kepada pelaksana kebijakan sudah jelas, jika perintah tersebut bertentangan satu sama lain, para pelaksana kebijakan akan kesulitan untuk melaksanakan tugasnya secara efisien..

Studi ini menggunakan teori Merilee S. Grindle, yang menyatakan bahwa efektivitas suatu implementasi dapat dipengaruhi oleh dua variabel utama: isi kebijakan dan lingkungan implementasi. Penggunaan teori ini dapat membantu peneliti untuk melihat bagaimana implementasi kebijakan Program Mekaar terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah selama masa pandemi lebih mendalam lagi.

2.2 Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

2.2.1 Hakekat Manajemen

Istilah Manajemen memiliki berbagai pengertian tergantung bagaimana orang mengartikanya. Istilah manajemen seringkali dikaitkan dengan administrasi. Manajemen dan administrasi merupakan dua hal yang saling berkaitan. Berdasarkan fungsi pokoknya, kedua istilah ini memiliki fungsi yang sama berkaitan dengan pengelolaan.

Manajemen berasal dari kata *manage* (bahasa Latinnyamanus) yang berarti: memimpin, mengatur, atau membimbing. Gerirge G. Terry dalam (Nasrudin, 2015: 46) mengatakan yaitu:

“manajemen sebagai proses yang khas dan terdiri atas tindakan-tindakan, seperti perencanaan, pengorganisasian, pengaktifan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.”

Sedangkan Siagian (1991) dalam (Torang, 2013) mengemukakan bahwa:

“manajemen adalah kemampuan atau keterampilan untuk mencapai tujuan melalui kegiatan orang lain. Dapat digambarkan pula bahwa manajemen merupakan usaha kerja sama sekelompok manusia dan bukan usaha yang dilakukan oleh hanya satu orang.”

Fayol dalam (Safroni, 2012: 47) membagi empat fungsi dasar manajemen, yaitu: 1) Perencanaan (planning), 2) pengorganisasian (organizing), 3) pengarahan (actuating) dan 4) pengawasan (controlling).

Fungsi-fungsi manajemen tersebut harus dipraktekkan langsung di lapangan agar segala bentuk kegiatan yang dilakukan dapat berjalan secara efektif, efisien, dan rasional sesuai tujuan yang hendak dicapai. Berikut penjelasan mengenai fungsi manajemen:

- a. Perencanaan merupakan fungsi dasar yang menjadi faktor penting dalam manajemen karena tanpa perencanaan, fungsi-fungsi lain tidak dapat dijalankan. Dalam perencanaan hal yang dilakukan adalah memikirkan dan membuat rencana-rencana strategis sesuai tujuan yang telah ditetapkan.
- b. Pengorganisasian merupakan organisasi atau kegiatan dengan membagi tugas ke kelompok-kelompok kecil yang telah direncanakan.
- c. Pengarahan adalah menggerakkan orang-orang agar bekerja dengan kesadaran masing-masing dalam menjalankan tugas yang telah diberikan.
- d. Pengawasan yaitu mengendalikan jalannya kegiatan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

2.2.2 Definisi UMKM

Dalam definisi dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sendiri Indonesia memiliki beragam pengertian tentang menjabarkan UMKM yang ada pada masyarakat. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), yang dimaksud dengan UMKM di Indonesia adalah Usaha Mikro jika pegawainya kurang dari 5 orang, Usaha Kecil jika pegawainya 519 orang, dan Usaha Menengah jika pegawainya berkisar pada angka 2099 orang.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku ekonomi penting di Indonesia. Kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkembang secara bebas sangat penting bagi masa depan pembangunan. Kontribusi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terhadap perekonomian nasional (PDB) di Indonesia pada akhir tahun 2019 sebesar 61,1 persen, dengan sisa pelaku usaha utama menyumbang 38,9 persen,

sedangkan pelaku usaha besar menyumbang hanya 5.550 atau 0,01 persen dari total jumlah pemain usaha (Sumber: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/>, 2020).

Secara umum, tujuan yang hendak diraih adalah untuk membangun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang kuat dan mandiri dengan data dapat bersaing tinggi, serta berperan penting dalam produksi dan distribusi komoditas esensial, bahan baku, dan permodalan untuk bersaing di pasar global.

UMKM adalah unit usaha mandiri dan produktif yang dikelola oleh orang atau organisasi perusahaan dari berbagai sektor ekonomi. Secara umum, perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UKM), dan Usaha Besar (UB) didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun, atau jumlah pegawai tetap. Namun, definisi UMKM masing-masing negara berdasarkan ketiga instrumen pengukuran tersebut berbeda-beda. Oleh karena itu, sulit untuk membandingkan kepentingan atau peran UMKM antar negara.

Pada UU Nomor 20 Tahun 2008 Bab IV ini, juga menyebutkan beberapa kriteria yaitu:

- (1) “Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00(tiga ratus juta rupiah).
- (2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00(lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima

- ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- (3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).”

Kekayaan bersih dihitung dengan mengurangi seluruh nilai aset bisnis (aset) dari total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha berada.

2.2.3 Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pada dasarnya Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah adalah serangkaian kegiatan dalam suatu prosedur, termasuk merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengawasi dengan menggunakan sumber daya yang tersedia secara maksimal, memanfaatkan segala potensi sekitarnya untuk dijadikan peluang usaha yang efektif, efisien serta kemandirian secara finansial. Proses ini juga menggunakan ilmu pengetahuan dan seni untuk menyelesaikan tugas dan tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Alex Dasuki, sebagai suatu proses dari manajemen UMKM sebagai titik utamanya yaitu memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Perencanaan (*Planning*)

Dalam UMKM, perencanaan adalah proses penyusunan orientasi dan tujuan bisnis berdasarkan fakta atau data dari masa lalu, serta

kemungkinan adanya perubahan kondisi di masa yang akan datang, agar dapat maju dan bersaing.

Saat merancang bisnis, penting untuk mempertimbangkan tidak hanya apa yang harus dicapai, tetapi juga bagaimana melakukannya dan aktivitas serta kewajiban apa yang harus dilakukan. Akibatnya, sebelum meluncurkan suatu bisnis, perencanaan adalah langkah pertama yang penting yang tidak boleh diabaikan.

Rencana yang baik adalah yang didasarkan pada alternatif, murah, mudah beradaptasi, dan praktis, dan juga didasarkan pada keterlibatan beberapa perspektif. Manfaat perencanaan bagi pelaku usaha antara lain pengawasan untuk menetapkan dan memilih skala prioritas, membimbing dan mengarahkan pelaksanaan, mengantisipasi ketidakpastian, dan mendorong terwujudnya tujuan kesejahteraan dan pengembangan perusahaan.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian dalam pengelolaan UMKM adalah proses mengendalikan dan mengarahkan sumber daya yang tersedia untuk melaksanakan kegiatan sesuai dengan tugas dan tujuan UMKM.

Tahapan dalam proses pengorganisasian dijelaskan oleh Boone dan Kurtz sebagai berikut:

- a. Menetapkan tindakan kerja khusus yang diperlukan guna menyelenggarakan perencanaan dan pencapaian tujuan
- b. mengklasifikasikan kegiatan kerja menjadi berpola atau terstruktur.

- c. mengalokasikan sumber daya yang akan dibutuhkan
- d. mengevaluasi hasil dari proses pengorganisasian

3. Pengarahan (*actuating*)

Pengarahan dalam manajemen UMKM yaitu bertujuan untuk mendapatkan atau membuat seluruh karyawannya melakukan apa yang diinginkan dan harus dilakukan.

4. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan dalam manajemen UMKM yaitu proses mengontrol juga mengendalikan orang-orang juga kelompok didalam melaksanakan aktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar dapat berjalan sesuai dengan tujuan.

Pengawasan dalam peran manajemen UMKM juga merupakan aktivitas terhadap mekanisme kegiatan untuk memahami hasil implementasi, kesalahan, dan kegagalan, kemudian menilai sehingga muncul perbaikan dan kesalahan tersebut tidak terulang kembali.

Harold Kootz Cyril O'donnell dalam bukunya yang berjudul 'Principles of Management' mengatakan bahwa:

"Planning and controlling are the two slides of the same coin" yang berarti pengawasan dan perencanaan ibaratnya dua sisi dari satu koin yang sama.

Selain fungsi, manajemen UMKM juga memiliki manfaat yang secara ekonomis wajib diketahui yaitu peningkatan skala usaha, pemasaran, fasilitas kredit dan muda, pengadaan barang dan jasa.

Pratiknyo (2013) menulis beberapa tips bagi pelaku UMKM dalam menerapkan sistem manajemen, yaitu:

1. Tetib Administrasi, manfaat manajemen untuk para pelaku UMKM bagi perkembangan usaha, sehingga pada saat usaha dimulai pengelolaan akan lebih tertib. Dengan cara ini, semua transaksi bisnis dapat dicatat untuk ditinjau yang biasa terjadi adalah kepentingan manusia adalah antara kepentingan korporasi dan rumah tangga campuran, sehingga disinilah peran manajemen.

2. Kreativitas, Pengembangan kreativitas sangat diperlukan, karena biasanya ketika sebuah usaha didirikan, ada usaha serupa disekitarnya. Saat itulah kreativitas dibutuhkan. Layaknya waralaba asing, mereka memiliki kreativitas yang tinggi sehingga kreativitas akan membuat penjualan produk semakin tinggi. Misalnya dari produk makanan kentang goreng dengan penambahan berbagai bumbu rasa yang akan meningkatkan nilai jualnya. Tampilan produk dan tempat usaha juga perlu diperhatikan. Misalnya kreativitas dari produk *handphone* yang tentunya dilengkapi berbagai fungsi atau fitur kamera yang canggih.

Contohnya juga usaha salon yang dilengkapi juga pijat refleksi untuk pelanggan yang ingin juga merasakannya. Itu semua merupakan contoh penggabungan usaha dengan adanya sebuah kreativitas. Mengembangkan usaha secara latah juga harus secara kreatif, tetapi tindakan atau meniru tidak sekedar meniru tetapi harusnya menyesuaikan dan selaly melihat seperti apa perkembangan selanjutnya. Berarti dalam jangka pendek seseorang perlu mengikuti perubahan dengan cepat terhadap perubahan untuk memenangkan persaingan.

3. Fokus, perkembangan usaha yang sedang berjalan akan disesuaikan dengan usaha yang sudah ada, oleh karena itu walaupun ada usaha lain yang lebih bagus, maka kita tetap mengembangkan usaha yang ada harus disesuaikan dengan kondisi sebelumnya.

2.3 Kesejahteraan, Program Mekaar & Respon Pelaku Usaha Pengembangan Inovasi Produk

2.3.1 Konsep Kesejahteraan Masyarakat

Gagasan kesejahteraan telah berkembang untuk mencakup lebih dari sekadar mengukur dari sudut pandang pendapatan moneter. Kesejahteraan mengacu pada tingkat hidup seseorang, kesejahteraan, dan kualitas hidup secara keseluruhan.

Brudeseth (2015) mengungkapkan “kesejahteraan adalah sebagai kualitas atau kepuasan hidup yang memiliki tujuan untuk mengukur sebuah posisi anggota masyarakat di dalam membangun keseimbangan hidup yaitu antara lain, (a) kesejahteraan materi, (b) kesejahteraan bermasyarakat, (c) kesejahteraan emosi, (d) keamanan”.

Keinginan akan komoditas strategis dijadikan sebagai indikasi kesejahteraan dalam kajian struktur ekonomi dalam keluarga. Proporsi pengeluaran makanan merupakan salah satu indikator sejahtera. Kesejahteraan adalah cerminan dari kualitas hidup manusia (quality of human life), yaitu adalah syarat untuk memenuhi kebutuhan dasar dan mewujudkan nilai kehidupan. Istilah “kesehatan sosial keluarga” dan “kesejahteraan sosial keluarga” mengacu pada keluarga yang dapat melahirkan individu dengan kemampuan tumbuh dan berkembang baik.

Pengertian kesejahteraan sosial adalah sistem kesejahteraan dan pelayanan suatu negara yang bertujuan untuk membangun masyarakat mendapatkan kebutuhan sosial, ekonomi, pendidikan dan kesehatan yang paling penting guna mempertahankan kelangsungan hidup masyarakat. Kesejahteraan seorang penyandang disabilitas mungkin sangat rendah, dan kurangnya kemampuan dapat menyebabkan ia tidak dapat menjalankan fungsi tertentu, sehingga kesejahteraannya juga berkurang. Kesejahteraan memiliki berbagai definisi karena lebih subjektif, karena setiap orang memiliki kriteria, tujuan dan gaya hidup yang berbeda, serta akan memberikan nilai yang beragam terkait dengan kesejahteraan dan faktor-faktor penentu pada tingkat kesejahteraan.

Jumlah keluarga sejahtera lebih sedikit daripada jumlah keluarga kurang mampu, pendapatan per kapita mereka lebih rendah dari keluarga sejahtera, dan pendapatan mereka lebih besar dari garis kemiskinan. Rumah tangga kurang mampu menghabiskan lebih banyak untuk makanan daripada keluarga sejahtera, ibu dari keluarga kurang mampu memiliki kesadaran gizi yang lebih rendah dibandingkan ibu dari keluarga sejahtera, dan anak dari keluarga sejahtera memiliki status gizi yang lebih baik daripada anak dari rumah tangga pra sejahtera (Sumber: <https://sinta.unud.ac.id/>).

Mengenai perilaku konsumsi rumah tangga, khususnya dari sudut pandang ekonomi, lebih ditekankan pada perilaku altruistik dari sebagian anggota keluarga. Anggota keluarga altruistik melakukan beberapa perilaku yang akan menopang peningkatan kesejahteraan terhadap anggota keluarga

lainnya. Di sisi lain, hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan sumber daya anggota keluarga yang egoistik akan mengakibatkan penurunan kesejahteraan anggota lainnya, terutama keluarga yang tidak mementingkan diri sendiri. Sedang Woolcock & Narayan (2000) mempelajari berbagai situasi kemiskinan negara dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kemiskinan. Dalam hasil penelitian ini, beberapa konsep atau istilah kesejahteraan digunakan untuk mengukur sisi lain dari kemiskinan, seperti kesejahteraan materi dan kesejahteraan psikologis.

2.3.2 Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera

a. Pengertian Mekaar

Desakan kondisi ekonomi memungkinkan para pelaku usaha mikro dan kecil yang awalnya bekerja hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup saja dan akhirnya menjadi impian semua orang untuk berusaha melakukan apapun untuk menambah penghasilan. Tugas PNM adalah membantu meningkatkan kemampuan bisnisnya sehingga berdampak pada masyarakat sekitar. Melalui proyek Mekaar pada masyarakat prasejahtera, PNM meyakini bahwa ibu-ibu paling sensitif terhadap kesejahteraan keluarga. Waktu produktif yang ada bisa dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Seiring perkembangan usaha, pada tahun 2016, melalui inisiatif Pembinaan Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar), PNM memperkenalkan layanan pinjaman modal bagi perempuan prasejahtera yang merupakan pelaku usaha ultra mikro. Kegiatan penunjang usaha

yang dilakukan secara berkelompok turut membantu peningkatan PNM Mekaar.

Pada dasarnya, nasabah PNM Mekaar memiliki pengetahuan dan kemampuan bisnis, tetapi tidak memiliki akses ke pendanaan modal kerja, yang menyebabkan bakat bisnis mereka tidak tersalurkan. Beberapa alasan keterbatasan akses tersebut adalah batasan formalitas, skala korporasi, dan kurangnya agunan. Akibatnya, PNM menerapkan struktur kelompok tanggung renteng, yang diproyeksikan untuk menjembatani akses ke kesenjangan pendanaan, memungkinkan pelanggan untuk membangun perusahaan mereka untuk memenuhi tujuan mereka dan membangun kesejahteraan keluarga.

Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) adalah program pinjaman permodalan bagi perempuan prasejahtera yang ingin memulai usaha sendiri. Selanjutnya, layanan pelanggan Mekaar diberikan dalam kelompok untuk usaha mikro perempuan, dengan tujuan meningkatkan manajemen keuangan untuk memenuhi tujuan dan manfaat keluarga, mendanai modal kerja tanpa jaminan, dan mendorong kebiasaan menabung. Dalam satu kelompok mekaar terdiri 5 sampai 30 nasabah dan setiap kelompok dipimpin oleh ketua dan wakil.

Program Mekaar terfokus kepada perempuan atau ibu-ibu pelaku usaha di bidang usaha mikro dengan pendapatan bulannya sekitar Rp 800.000. Menurut buku panduan kebijakan mekaar yaitu pendapatan perempuan dari keluarga prasejahtera berdampak besar

terhadap kesejahteraan keluarga, perempuan akan menggunakan kelebihan pendapatan tersebut untuk kepentingan seluruh keluarga, terutama pangan, kesehatan dan pendidikan anak dan memenuhi tujuan mekaar yaitu meningkatkan kesejahteraan keluarga tanpa harus meninggalkan kewajiban sebagai ibu rumah tangga.

Pendanaan Mekaar tidak memerlukan keyakinan agama tertentu, tetapi merupakan kewajiban bersama dengan syarat kedisiplinan dalam mengikuti proses perencanaan dan pertemuan kelompok mingguan (PKM). Pendekatan kelompok tanggung jawab bersama diharapkan dapat menutup kesenjangan pendanaan, menciptakan peluang bagi pelanggan dan keluarga mereka untuk meluncurkan dan mengembangkan usaha. Peningkatan pendapatan perusahaan akan memungkinkan mereka untuk mulai menabung dan berinvestasi dalam rangka mewujudkan aspirasi mereka dan menafkahi keluarga mereka.

Pada tahun 2017, PT. PNM terus mengembangkan Unit Perusahaan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) yang berdampak signifikan terhadap kelangsungan bisnis kliennya. Mekaar merupakan unit usaha mandiri baru dengan tujuan memberdayakan masyarakat prasejahtera dengan memberikan pinjaman dana kepada kelompok perempuan produktif.

b. Prinsip Dasar Mekaar

Prinsip dasar yang di terapkan oleh Mekaar adalah “Jujur, Disiplin, Dan Kerja Keras”. Perilaku sederhana yang memiliki pengaruh

cukup besar, seperti kejujuran, disiplin, dan usaha keras, diperlukan untuk kesuksesan komersial.

Mekaar menawarkan pinjaman modal sekaligus nilai investasi yang sangat penting bagi setiap klien agar mereka jujur dalam berbisnis, disiplin dalam menghadiri pertemuan kelompok, dan mengembalikan pinjaman secara berkala agar dapat terus membangun bisnisnya.

Pada dasarnya, klien Mekaar memiliki pengetahuan dan kemampuan bisnis, tetapi tidak memiliki akses ke pembiayaan modal kerja, yang menyebabkan bakat bisnis mereka kurang dimanfaatkan. Beberapa alasan keterbatasan akses tersebut adalah batasan formalitas, skala korporasi, dan kurangnya agunan.

Oleh sebab itu, PNM menyalurkan kebermanfaatannya melalui layanan Program Mekaar, yaitu:

- a. Peningkatan pengelolaan keuangan;
- b. Pembiayaan modal tanpa agunan;
- c. Penanaman budaya menabung; dan
- d. Kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

2.3.3 Respon Pelaku

a. Pengertian Respon

Respon berasal dari kata *reponse* yang berarti jawaban, menjawab, balasan atau tanggapan (*reaction*). Menurut Djalaludin Rakhmat, respon adalah suatu kegiatan (*activity*) dari organisme itu bukanlah semata-mata suatu gerakan yang positif, setiap jenis kegiatan (*activity*) yang

ditimbulkan oleh suatu perangsang dapat juga disebut respon. Secara umum respon atau tanggapan dapat diartikan sebagai hasil atau kesan yang didapat (ditinggal) dari pengamatan tentang subjek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan-pesan.

Respon adalah pemindahan atau pertukaran informasi timbal balik dan mempunyai efek. Respon merupakan reaksi penolakan atau persetujuan dari diri seseorang setelah menerima pesan. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa respon merupakan kecenderungan seseorang untuk memberikan pemusatan perhatian pada sesuatu diluar dirinya karena ada stimuli yang mendorong. Respon bisa juga diartikan sebagai tanggapan, reaksi, atau jawaban. Respon merupakan tanggapan atau umpan balik komunikasi dari menafsirkan respon atau tanggapan dari suatu pesan yang telah disampaikan, baik dari media cetak surat kabar maupun elektronik seperti televisi.

Timbulnya respon disebabkan oleh adanya subjek yang menarik perhatian komunikasi. Hasil dari respon ini ada dua bentuk yaitu rasa senang atau rasa benci. Biasanya respon bisa berbentuk kritikan atau saran.

Dalam merespon sesuatu sangat dipengaruhi oleh pendidikan, pengalaman orang merespon. Respon merupakan salah satu faktor kejiwaan yang perlu mendapat perhatian. Memahami dan mendalami respon merupakan tugas berat karena respon setiap orang berbeda-beda.

Menurut Sertito Eirawan Srawono setiap perbedaan respon ditanggapi oleh:

1) Perhatian, biasanya tidak menangkap seluruh rangsangan yang ada sekitar kita, tetapi tidak akan memfokuskan antara satu orang dengan orang lain menyebabkan perbedaan respon atau tanggapan.

2) Kebutuhan, sesaat ataupun menetap pada diri seseorang akan mempengaruhi orang tersebut

3) System nilai yang berlaku dalam suatu masyarakat, berpengaruh pula terhadap respon.

4) Ciri-ciri kepribadian dalam kehidupan sehari-hari manusia tidaklah terlepas dari berbagai persoalan, atau pengalaman yang selalu mengikuti hari-hari kita. Rangsangan yang diberikan oleh pengalaman tersebut akan melahirkan sebuah sikap, dalam bahasa inggris disebut attitude adalah suatu cara bereaksi terhadap suatu rangsangan.

b. Ciri-Ciri Respon

1) Prilaku tertutup (convert Behavior) Seseorang dalam memberikan respon terhadap stimulus masih terselubung atau tertutup (convert). Respon atau reaksi terhadap stimulus ini masih terbatas pada perhatian, persepsi, pengetahuan, kesadaran dan sikap yang terjadi pada orang yang menerima stimulus tersebut dan belum dapat diamati secara jelas oleh orang lain.

2) Prilaku terbuka (Over Behavior) Respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk tindakan nyata dan terbuka. Respon terhadap

stimulus tersebut sudah jelas dalam segi kebutuhan dan merasa puas terhadap pesan yang diterima dalam bentuk praktek (practice).

c. Faktor terbentuknya respon

Tanggapan yang dilakukan seseorang dapat terjadi jika terpenuhi faktor penyebabnya. Hal ini perlu diketahui supaya individu yang bersangkutan dapat menanggapi dengan baik, pada proses awalnya individu mengadakan tanggapan tidak hanya dari stimulus yang ditimbulkan oleh keadaan sekitar. Tidak semua stimulus itu mendapat respon individu, sebab individu melakukan terhadap stimulus yang ada persesuaian atau yang menarik dirinya. Dengan demikian maka stimulus akan ditanggapi oleh individu selain tergantung pada stimulus juga bergantung pada individu itu sendiri.

Dengan kata lain, stimulus akan mendapatkan pemilihan dan individu akan bergantung pada dua faktor yaitu:

1) Faktor Internal: Yaitu faktor yang ada dalam diri individu manusia itu sendiri dari dua unsur yakni rohani dan jasmani. Seseorang yang mengadakan tanggapan terhadap stimulus tetap dipegaruhi oleh eksistensi kedua unsur tersebut. Apabila terganggu salah satu unsur saja, maka akan melahirkan hasil tanggapan yang berbeda intensitasnya pada diri individu yang melakukan tanggapan atau akan berbeda tanggapannya tersebut antara satu orang dengan orang lain.

2) Faktor Ekternal: Yaitu faktor yang ada pada lingkungan. Faktor ini intensitas dan jenis benda perangsang atau yang menyebutnya dengan

faktor stimulus. Bimo walgito dalam bukunya menyatakan bahwa faktor psikis berhubungan dengan objek menimbulkan stimulus dan stimulus akan mengenai alat indera

d. Macam-macam Respon

Secara umum akibat atau hasil mencakup tiga aspek, yaitu: Kognitif, Afektif, Konatif. Efek kognitif berhubungan dengan pengetahuan yang melibatkan proses berfikir, memecahkan masalah, dan dasar keputusan. Efek afektif berhubungan dengan rasa suka atau tidak suka, opini, sikap. Sedangkan efek konatif berhubungan dengan perilaku atau tindakan. Berdasarkan teori yang dikutip dari psikologi komunikasi karangan Jalaluddin Rahmat. Respon di bagi menjadi tiga yaitu:

1) Respon kognitif terjadi bila ada perubahan pada apa yang diketahui, dipahami, atau dipersepsi khalayak. Respon ini berkaitan dengan dengan tranmisi pengetahuan, keterampilan, kepercayaan atau informasi.

2) Respon afektif timbul bila ada perubahan pada apa yang dirasakan, disenangi atau dibenci khalayak. Respon ini ada hubungan dengan emosi, sikap, atau nilai.

3) Respon behavioral merujuk pada perilaku nyata yang dapat diamati yang meliputi pola-pola tindakan, kegiatan, atau kebiasaan perilaku. Pembentukan pola hidup (characterization by a value or value complex), mencakup kemampuan untuk menghayati nilai-nilai kehidupan

sedemikian rupa, sehingga menjadi milik pribadi(internasionalisasi) dan menjadi pegangan nyata dan jelas dalam mengatur kehidupannya sendiri.

Dari beberapa respon di atas yang diartikan sebagai tanggapan dapat dibedakan berdasarkan alat indera yang digunakan, menurut terjadinya maupun menurut lingkungannya.

2.3.4 Pengembangan Inovasi Produk

a. Hakekat Pengembangan Produk

Pengembangan produk adalah kegiatan multidisiplin yang memerlukan masukan dari hampir semua peran organisasi saat ini.

Menurut Kotler & Keller (2009), yaitu:

“Pengembangan produk adalah strategi untuk merealisasikan pengembangan perusahaan dengan menyediakan produk baru atau yang balik di pasaran saat ini. Mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik untuk memastikan bahwa konsep produk dapat diubah menjadi produk yang dapat diwujudkan.”

Selanjutnya Simamora (2000) juga mengemukakan tentang pengertian produk, yaitu:

“pengembangan produk adalah proses menemukan ide untuk produk dan layanan baru dan mengubahnya menjadi lini produk lain yang sukses secara komersial”

Pencarian barang baru didasarkan pada gagasan bahwa pelanggan membutuhkan aspek baru dan peluncuran produk baru akan membantu pencapaian tujuan perusahaan. Penciptaan produk ini tidaklah sederhana karena banyak kendala dalam pengembangan produk, baik di dalam maupun di luar organisasi. Beberapa bisnis gagal menghasilkan barang karena mereka tidak mampu mengatasi tantangan ini.

Kegagalan ini akan mengakibatkan perusahaan tidak memproduksi barang baru dan malah kembali dengan barang lama yang mungkin telah mencapai kejenuhan pasar. Karena perusahaan memulai pangsanya dengan barang-barang usang, ia tidak dapat bersaing dengan pesaing lain yang telah mampu menghasilkan produk baru. Setiap perusahaan menginginkan inovasi dan pengembangan produk, yang ada pada akhirnya menjadi kebutuhan agar perusahaan dapat bertahan bahkan berkembang.

Cross (1994) juga mengemukakan tiga fungsi yang selalu paling penting bagi proyek pengembangan produk, yaitu:

1. Pemasaran, fungsi pemasaran adalah menjadi jembatan interaksi antara perusahaan dan pelanggan. Peran lainnya adalah memfasilitasi proses identifikasi peluang produk, mengidentifikasi segmen pasar, dan identifikasi kebutuhan pelanggan. Bagian pemasaran secara khusus merancang komunikasi antara pelanggan dan perusahaan, menentukan target harga juga merancang peluncuran dan promosi produk
2. Perancangan (desain), fungsi perencanaan berperan penting dalam menentukan bentuk produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dalam hal tersebut tugas perancangan mencakup *disainengineering* (mekanik, elektirik, *software*, dan lain-lain) dan *disain industry* (estetika, *ergonomic*, *user interface*).

3. Manufaktur, fungsi manufaktur terutama adalah bertanggung jawab atas desain dan pengoperasian sistem produk selama proses produksi.

Fungsi ini mencakup pembelian, pemasangan dan distribusi.

Proses pengembangan produk menurut (Ulrich & Eppinger, 2001: 14) terdiri atas enam fase yaitu:

1. Fase 0: Perencanaan Produk
2. Fase 1: Pengembangan Konsep
3. Fase 2: Perancangan Tingkat Sistem
4. Fase 3: Perancangan Detail
5. Fase 4: Pengujian dan Perbaikan
6. Fase 5: Produk Awal

b. Inovasi Produk

Pengenalan produk terkait erat dengan inovasi produk. Adanya produk baru merupakan salah satu jenis inovasi produk. Inovasi produk harus mampu menghasilkan keunggulan kompetitif jangka panjang dalam lingkungan yang cepat berubah dan di pasar dunia. Akibatnya, pelaku bisnis khususnya UKM harus mampu mengembangkan evaluasi dan ide baru, serta menghadirkan barang-barang kreatif dan meningkatkan kinerja pelayanan yang memuaskan pelanggan..

Definisi mengenai pengertian inovasi produk menurut Myers dan Marquis dalam Kotler (2014: 36) menyatakan bahwa:

“Inovasi Produk merupakan gabungan dari berbagai proses yang saling mempengaruhi. Oleh karena itu, inovasi bukanlah konsep baru, konsep penemuan baru, atau pengembangan pasar baru, tetapi inovasi adalah lambing dari semua proses ini.”

Menurut Sukarmen (2013) pengertian dari inovasi produk bahwa:

“Inovasi produk ialah suatu hal yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan dengan produk pesaingnya.”

Inovasi produk sangat penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memastikan keberlangsungan usaha jangka panjang, dan upaya untuk mengembangkan barang merupakan fungsi penting dari manajemen perusahaan karena inovasi pemasaran yang sangat baik (Nasir, 2017).

Akibatnya, bisnis harus dapat menghasilkan konsep atau ide segar, serta selalu menawarkan item produk yang lebih kreatif dan layanan yang lebih baik yang dapat menyenangkan pelanggan.

Ketika menciptakan suatu produk, ada tujuan khusus yang harus dipenuhi. Beberapa tujuan inovasi produk antara lain:

1. Peningkatan Kualitas
2. Memuaskan Permintaan Pelanggan
3. Pengembangan Pasar Baru di Masyarakat
4. Pengembangan dan Penerapan Pengetahuan dan Wawasan
5. Modifikasi Produk atau Layanan
6. Peningkatan Efisiensi Produk

Menurut Kotler & Keller (2016: 478) menentukan lima faktor karakteristik dari inovasi produk yaitu (1) *relative advantage* (keuntungan relative), (2) *compatibility* (kesesuaian), (3) *complexity* (kesulitan), (4) *divisibility* (percobaan), dan (5) *communicability* (ketampakan).

2.4 Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan dan menunjang penelitian Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, Penulis mengevaluasi penelitian-penelitian terdahulu yang intinya memiliki pokok bahasan yang sama, yaitu relevan dengan program Mekaar terhadap UMKM. Hal ini dianggap perlu menurut penulis karena juga digunakan untuk mengetahui perbedaan atau persamaan atau perbandingan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan oleh penulis saat ini.

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul dan Tahun	Hasil Penelitian
1	Rahmadiana, Rahmah Muin dalam Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Sosial (J-ALIF) Volume 5, Nomor 01, Mei 2020	Pengaruh Program PNM Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian	a. Mekanisme kerja PNM Mekaar dalam pemberian bantuan permodalan ini benar-benar ditujukan kepada masyarakat kurang mampu dengan menjalankan survey setiap keluarga yang akan ditawarkan bantuan modal, untuk dibina dengan memfasilitasi pelatihan melalui manajemen usaha sehingga dapat mendorong nasabah meningkatkan pendapatannya dan diberikan modal sehingga dapat tumbuh dan membentuk usaha mandiri. b. Pengaruh PNM Mekaar terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin di Kecamatan Campalagian sangat berpengaruh karena

			<p>adanya program PNM Mekaar Cabang Campalagian yang telah mampu menciptakan keuntungan yang mampu memenuhi kebutuhan individu dan keluarga dengan pengelolaan yang benar. perusahaan. Dimungkinkan untuk memeriksa hasil pendapatan sebelum dan sesudah bergabung dan menggunakan bantuan modal; hasil pendapatan sebelum dan sesudah menggunakan bantuan modal secara substansial berbeda. Hal ini dinilai dari banyaknya nasabah yang tidak lagi bergantung pada pinjaman bantuan modal karena dapat menjalankan usaha sendiri dan mencari nafkah dari usahanya</p>
2	<p>Nur Amanah, Esti Damayanti dalam Jurnal Akuntansi Bisnis Volume 8, Nomor 01 (2021)</p>	<p>Analisis Perbandingan Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Mikro Melalui Program Mekaar di Wilayah Cakung</p>	<p>1. Ada perkembangan antar omzet penjualan juga sesudah pembiayaan omzet penjualan setelah dapatkan pembiayaan yang lebih baik dibandingkan dengan omzet sebelum mendapatkan pembiayaan. Didapatkan juga perbedaan pembiayaan dari program mekaar dalam omzet penjualan rata-rata jumlahnya Rp. 3.871.667 dan seterusnya mendapatkan omzet rata-rata sebanyak Rp. 5.321.667 setelah mendapatkan pembiayaan dari program mekaar. Maka disimpulkan rata-rata omzet penjualan meningkat perbandingannya sebesar Rp. 1.450.000,- atau sebesar 37,45%</p> <p>2. Ada perbandingan antara</p>

			<p>laba, keuntungan sebelum juga sesudah mendapatkan pembiayaan. Keuntungan atau laba setelah didapatkan dari program Mekaar oleh PT PNM lebih baik jika dibandingkan dengan sebelum mendapatkan bantuan pembiayaan. Perbedaan mendapatkan pembiayaan dari program mekaar rata-rata dari laba atau keuntungannya sebanyak Rp. 2.446.167,- dan sesudah mendapat pembiayaan rata-rata memiliki keuntungan sebanyak Rp. 3.156.667,-.</p>
3	Guntur Danu Kusumo, 2019	<p>Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (PERSERO) Melalui Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) di Kelurahan Monosongo, Jebres, Surakarta Jawa Tengah</p>	<p>1. Program mekaar menyediakan dua tahap sosialisasi sebelum melakukan kegiatan kepada suami dari calon nasabah, kegiatan itu adalah sosialisasi kecil seperti sosialisasi secara berkeliling di sekitar lingkungan sambil memberikan brosur program, memberikan juga penjelasan tentang PT. PNM juga Program Mekaar serta memberikan sedikit arahan atau penjelasan kepada calon nasabah. Juga Sosialisasi besar yaitu sosialisasi tahap dua yang bentuknya kelompok-kelompok dimana para petugas mendapatkan kabar dari calon nasabah yang telah dikunjungi sebelumnya juga memberi informasi yang sama halnya sosialisasi kecil supaya ibu calon nasabah yang belum ikut di sosialisasi kecil dapat ikut di sosialisasi</p>

		<p>besar.</p> <p>2. Pengkapasitaan, agar kemampuan calon nasabah meningkat, untuk mengetahui dengan jelas tentang apa itu program Mekaar supaya saat menjalankan setiap kegiatan yang telah diberikan petugas agar tidak keliru. Ada dua tahap di dalam pengkapasitaan untuk program ini yaitu Verifikasi lalu Uji Kelayakan dalam mencari informasi yang terhubung dengan para calon nasabah juga mewawancarai calon nasabah langsung dan mengambil berkas nasabah. Bila kegiatan itu sudah dilaksanakan dilanjutkan Persiapan Pembiayaan yang memiliki tujuan agar terciptanya landasar kredit yang kuat juga memastikan kalau seluruh calon nasabah memahami aturan dan prosedur dari program mekaar.</p> <p>3. Pemberian Daya, untuk hal ini yaitu pemberian dana bantuan permodalan usaha produktif bagi ibu-ibu rumah tangga yang tergolong ibu-ibu prasejahtera untuk membuka atau meneruskan usaha yang sebelumnya sudah dijalankan, masyarakat harus lebih dulu dikatakan mampu disini adalah memahami juga mengerti dengan baik bagaimana proses jalannya Program Mekaar melalui kelompok yang akan dibuat di tengah masyarakat.</p>
--	--	--

Pada penelitian terdahulu dapat kita lihat jika penulis mengambil 3 contoh penelitian, yaitu:

- 1) Penelitian Pertama yang diteliti oleh Rahmadiana dan Rahma Muin (2020) membahas tentang Pengaruh Program PNM Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin di Kecamatan Campalagian dengan rumusan masalah yang digunakan ialah:
 - a) Bagaimana Mekanisme Kerja PNM Mekaar Dalam Memberikan Bantuan Permodalan di Kecamatan Campalagian ?
 - b) Bagaimana Pengaruh PNM Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin di Kecamatan Campalagian?
- 2) Penelitian yang kedua yang diteliti oleh Esti Damayanti dan Nur Amanah (2021) membahas tentang Analisis Perbandingan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Mikro Melalui Program Mekaar di Wilayah Cakung dengan rumusan masalah yang digunakan ialah:
 - a) Bagaimana Perkembangan Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Program Mekaar di Wilayah Cakung?
 - b) Bagaimana Perbandingan Laba Keuntungan Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Program Mekaar di Wilayah Cakung?
- 3) Penelitian Ketiga yang diteliti oleh Guntur Danu Kusumo (2019) membahas tentang Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (PERSERO)

Melalui Program MEKAAR di Kelurahan Monosongo, Jebres, Surakarta, Jawa Tengah dengan rumusan masalah yang digunakan ialah:

- a) Bagaimana Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (PERSERO) Melalui Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) di Kelurahan Monosongo, Jebres, Surakarta ?

Sedangkan penulis sendiri membahas tentang Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, dengan rumusan masalah ialah:

- a) Bagaimana Respon Pelaku UMKM terkait Kebijakan Mekaar Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- b) Bagaimana Pengembangan Inovasi Produk UMKM Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Hal yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti saat ini terdapat di Rumusan Masalah, di lihat dari rumusan masalah yang terdapat di penelitian terdahulu tidak sama dengan rumusan masalah yang saat ini penulis ingin teliti.

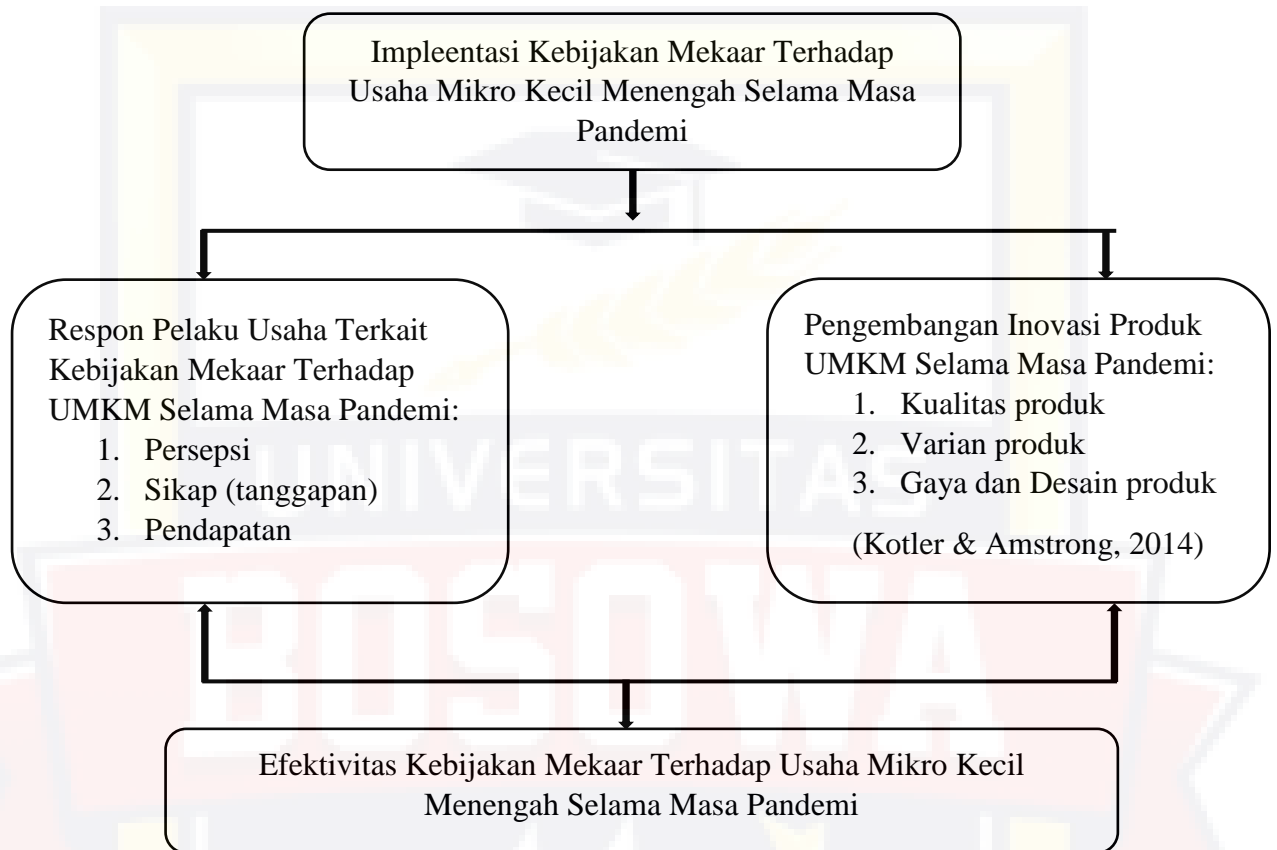
2.5 Kerangka Konsep Penelitian

Kerangka konseptual adalah suatu hubungan atau keterkaitan antara teori-teori atau konsep satu dengan yang lain yang digunakan untuk menjelaskan secara sistematis teori yang digunakan. Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah diuraikan sebelumnya, berikut ini dikemukakan kerangka yang berfungsi sebagai penuntun, sekaligus mencerminkan alur pikir dan merupakan dasar analisis.

Hadirnya UMKM di Indonesia khususnya Kota Makassar dapat mendorong dan menggerakkan pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut. Tetapi kenyataannya tidak semua pelaku UMKM di Kota Makassar memiliki kesempatan juga kemampuan yang sama. Misalnya, memiliki akses atau modal yang mampu atau bisa dibilang cukup baik. Oleh sebab itu Program Mekaar sangat dibutuhkan untuk mendorong juga menggerakkan pertumbuhan dan mampu membuat sejahtera kehidupan di Kota Makassar khususnya Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakukkang.

Program ini memiliki tujuan untuk memberikan kemudahan akses bantuan permodalan usaha produktif bagi rumah tangga untuk membuka atau meneruskan usaha yang sudah di jalankan sebelumnya. Kelurahan Panaikang sendiri merupakan salah satu Kelurahan di Kota Makassar yang terkenal dengan masyarakatnya yang unik juga Kelurahan Panaikang sendiri merupakan kelurahan penerima bantuan permodalan usaha produktif bagi rumah tangga dengan kemampuan mengembalikan modal. Pengembalian modal ini menunjukkan bahwa PT. PNM berjalan dengan baik di Kelurahan Panaikang dan tentunya mampu meningkatkan pendapatan untuk masyarakat lainnya.

Gambar 1
Kerangka Konsep Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian deskriptif kualitatif. Metode penelitian ini bekerja dengan cara memberikan gambaran suatu gejala atau kejadian yang terjadi di lapangan. Penelitian deskriptif adalah penelitian berbasis data yang mencoba mengkarakterisasi pemecahan masalah yang ada. Dalam hal ini penelitian difokuskan pada penerapan kebijakan Program Mekaar terhadap UMKM di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif ialah penelitian yang berusaha memahami fenomena yang dialami subjek penelitian secara holistik, melalui deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dalam konteks alam tertentu, dan melalui penerapan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2007: 6). Oleh karena itu, penelitian kualitatif mampu mengungkap fenomena-fenomena pada suatu subjek yang ingin diteliti secara mendalam.

Penelitian kualitatif sering dirancang untuk memahami permasalahan manusia dalam cakupan sosial dengan menjabarkan penggambaran yang lengkap dan kompleks, melaporkan sudut pandang yang luas dari sumber informasi, dan dilakukan di lingkungan alami tanpa campur tangan peneliti.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Sehubungan dengan judul penelitian, lokasi penelitian ini dilakukan di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang, Kota Makassar dalam jangka waktu kurang lebih sekitar 2 bulan.

3.3 Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini, data mengacu pada informasi atau fakta yang dikumpulkan dari pengamatan lapangan atau penelitian yang dapat dievaluasi untuk menjelaskan suatu fenomena atau untuk mendukung suatu teori. Menurut Lofland dan Loflan, sumber utama data dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, sedangkan tindakan lainnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (L. J. Moleong, 2017).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung dari partisipan yang relevan dan aktual di lapangan melalui wawancara. Data primer merupakan informasi yang diperlukan untuk mendapatkan hasil penelitian ini. Frase sampel dalam penelitian kualitatif diganti dengan istilah subjek, informan, partisipan, atau target studi penelitian (Azwar, 2016).

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang diterima dari pihak ketiga yang peneliti peroleh secara tidak langsung dari subjek penelitian, seperti konselor subjek, teman subjek, buku, buku harian, catatan dan dokumen subjek yang berhubungan dengan penelitian. Data sekunder digunakan dalam penelitian ini

untuk melengkapi data primer, sehingga penelitian ini dapat menghasilkan hasil yang lebih andal dan akurat (Azwar, 2016).

3.4 Informan Penelitian

Informan ialah orang yang dapat memberikan informasi mengenai situasi dan kondisi di dalam latar penelitian. Informan ini diperlukan untuk mendapatkan informasi dan data-data yang berkaitan dengan penelitian. Jadi, informan penelitian harus memiliki banyak pengalaman dan pengetahuan tentang lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, informan yang peneliti maksud adalah semua orang yang berkaitan dengan pelaksanaan kebijakan Program Mekaar terhadap UMKM, antara lain:

- 1) Pegawai PNM Mekaar 1 orang
- 2) Nasabah Program Mekaar 6 orang

3.5 Deskripsi Fokus dan Indikator Penelitian

Deskripsi Fokus merupakan istilah dalam penelitian kualitatif yang digunakan dalam menentukan fokus penelitian dengan ruang lingkup permasalahan yang sesuai dengan tujuan penelitian. Tujuan dari fokus penelitian ini ialah sebagai pembatas dalam penyelidikan kualitatif serta penelitian untuk mengidentifikasi data mana yang berguna dan mana yang tidak penting (Moleong, 2010). Keterbatasan penelitian ini didasari pada urgensi situasi yang dihadapi selama penelitian. Penelitian ini difokuskan pada “Implementasi Kebijakan Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar” yang objek

utamanya merupakan pelaku UMKM yang menjadi nasabah dari program Mekaar.

Berkaitan dengan perihal tersebut, penelitian ini berfokus pada Implementasi Kebijakan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Selama Masa Pandemi yang kemudian dijabarkan pada indikator sebagai berikut:

1. Respon berasal dari kata reponse yang berarti jawaban, menjawab, balasan atau tanggapan (*reaction*). Respon Pelaku usaha merupakan reaksi penolakan atau persetujuan dari diri seseorang setelah menerima pesan atau menerima suatu kebijakan. Indikator dari Respon Pelaku Usaha sebagai wujud pelaksanaan kebijakan mekaar terdiri dari:
 - a. Persepsi: ini mengacu bagaimana pendapat atau pemahaman tentang kebijakan mekaar.
 - b. Sikap(tanggapan): ini mengacu bagaimana tanggapan pelaku umkm (baik/tidak baik) saat kebijakan mekaar terlaksana
 - c. Pendapatan: perbandingan hasil pendapatan sebelum dan setelah pandemi terjadi terkhususnya saat kebijakan mekaar dilaksanakan.

Untuk mengetahui Respon Pelaku Umkm tersebut, peneliti akan mendapatkan data salah satu Pegawai Mekaar

sebagai pelaksana kebijakan dan kepada Nasabah Mekaar sebagai penerima atau yang merasakan kebijakan itu sendiri

2. Pengembangan Inovasi Produk ialah upaya yang dilakukan pelaku usaha pembuat produk untuk memperbaiki, meningkatkan, dan mengembangkan produk yang diproduksi selama ini. Indikator dari Pengembangan Inovasi Produk menurut pandangan Kotler & Amstrong (2014) yang dilaksanakan oleh pelaku usaha selama masa pandemi ini terdiri dari:

- a. Kualitas Produk: ini mengacu pada kualitas produk yang dijual/dipasarkan selama masa pandemi
- b. Varian Produk: kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan penjual kepada konsumen.
- c. Gaya dan Desai Produk: upaya pelaku usaha dalam menarik perhatian konsumen dengan proses menciptakan atau membuat produk baru yang akan dijual.

Untuk Mengetahui Pengembangan Inovasi Produk maka peneliti akan mendapatkan data dari Nasabah Mekaar. Berikut uraian Variabel dan Indokator Penelitian dalam bentuk Tabel.

Tabel 3

Variabel dan Indikator Penelitian

VARIABEL	INDIKATOR
1. Respon Pelaku UMKM	a. Persepsi b. Sikap c. Pendapatan
2. Pengembangan Inovasi Produk	a. Kualitas Produk b. Varian Produk c. Gaya dan Desain Produk

3.6 Teknik Pengumpulan Data Penelitian

Pengumpulan data merupakan kegiatan yang sangat penting bagi pelaksanaan penelitian, bertujuan untuk mendapatkan data yang akurat dan lengkap dalam suatu penelitian. Menurut Silalahi (2009: 280) Pengumpulan data adalah praktik pengumpulan informasi empiris dari informan dengan menggunakan prosedur tertentu. Dari uraian di atas, jelaslah bahwa metode pengumpulan data adalah suatu tata cara pengumpulan sejumlah data dan informasi yang akan dijadikan sebagai bahan penelitian.

Guna menghasilkan data yang berkaitan dengan fokus penelitian, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

3.6.1 Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan tinjauan, pengamatan, pengamatan dan pencatatan data terhadap aspek-aspek yang berkaitan dengan penelitian. Pengamatan dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat semua peristiwa secara langsung, melalui hidup

langsung bersama, ikut merasakan, juga ikut dalam aktivitas dalam kehidupan objek pengamatan. Maksud dari teknik ini yaitu untuk mengetahui kebenaran atau fakta yang ada di lapangan (Moleong, 2010: 125). Peneliti mengamati peristiwa, kejadian, pendirian, dan sejenisnya dalam pengamatan ini, yang disertai dengan daftar hal-hal yang perlu diamati (Basuki, 2006: 149).

Pada teknik ini, peneliti akan melakukan pengamatan langsung ke lapangan mengenai penerapan kebijakan program mekaar terhadap umkm selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

3.6.2 Wawancara atau Interview

Selain penerapan observasi, peneliti juga menerapkan metode wawancara untuk pengambilan data. Menurut Adi (2004: 72) Wawancara adalah cara pengumpulan data melalui percakapan, khususnya melalui interaksi pribadi antara peneliti dan penyedia data. Wawancara dilakukan karena diasumsikan hanya partisipan yang mengetahui dirinya sendiri, maka data atau informasi yang diperoleh melalui wawancara tidak dapat dikumpulkan melalui observasi atau instrumen lain sehingga akan diperoleh melalui wawancara (Adi, 2004: 74).

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab yang berlangsung secara sistematis yang dilakukan peneliti kepada informan terpilih untuk menemukan informasi yang relevan dengan permasalahan penelitian.

3.6.3 Dokumentasi

Dokumentasi ialah pendekatan pengumpulan data yang mencari catatan pribadi dan dokumentasi resmi dengan tujuan penelitian menitikberatkan pada latar belakang dan peristiwa yang berkaitan dengan topik penelitian. Dokumentasi berasal dari istilah document, yang berarti “hal-hal yang tertulis”. Peneliti menggunakan pendekatan dokumentasi untuk melihat hal-hal tertulis seperti buku, majalah, dokumen, aturan, notulen rapat, buku harian, dan sebagainya (Arikunto, 2002: 149).

Peneliti melakukan dokumentasi pelaksanaan kegiatan penelitian melalui foto atau gambar, sebagai bukti fisik pelaksanaan penelitian. Jadi, dokumen menurut pandangan diatas dapat dipahami sebagai catatan tertulis yang berkaitan dengan masalah atau peristiwa yang perlu dipersiapkan dalam mendukung suatu penelitian

3.7 Teknik Analisis Data Penelitian

Jika data empiris yang diperoleh merupakan data kualitatif berupa kumpulan kata-kata daripada rangkaian angka dan tidak dapat dikelompokkan dalam kategori/struktur klasifikasi, maka dilakukan analisis data kualitatif.

Miles dan Huberman dalam (Silalahi, 2010: 339-342) mengklasifikasikan tiga aktivitas yang ketika menganalisis ini, yaitu:

3.7.1 Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data diartikan sebagai proses merangkum, memilih dan memfokuskan ke hal-hal yang dianggap pokok dan penting kemudian disusun secara sistematis agar memudahkan peneliti dalam pengumpulan data lapangan. Langkah ini melibatkan proses memilih, berkonsentrasi,

mengabstraksi, dan memproses data mentah yang dikumpulkan di lapangan. Inti dari reduksi data adalah tindakan menggabungkan dan membakukan semua jenis data ke dalam bentuk tekstual sehingga dapat dipelajari.

3.7.2 Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah pengumpulan data, peneliti mengorganisasikan item-item terkait ke dalam kategori atau kelompok untuk memudahkan peneliti menarik kesimpulan.

Tindakan terpenting kedua dalam penelitian kualitatif adalah penyajian data. Penyajian data, yaitu sebagai kumpulan fakta yang disiapkan untuk memungkinkan adanya potensi untuk menyusun pengambilan kesimpulan dan pengambilan tindakan (Silalahi, 2009: 340). Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk matriks, grafik, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.

3.7.3 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing Verification*)

Selama kegiatan pengumpulan data, analisis kualitatif mulai mencari makna objek, pola, dan aturan, serta berbagai penjelasan, konfigurasi yang mungkin, jalur kausal, dan proposisi. Kesimpulan awal masih bersifat tentatif, dan akan direvisi jika tidak ditemukan bukti yang kuat untuk mendukung tahap pengumpulan data selanjutnya. Dengan demikian, kesimpulan penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, rumusan masalah dan masalah dalam

penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di dalamnya. lapangan (Satori & Komariah, 2014)

3.8 Teknik Pengabsahan Data

Kriteria kredibilitas digunakan untuk menilai validitas data dalam penelitian ini. Keabsahan data penelitian ditinjau oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang bermakna. Terdapat empat kriteria yang digunakan dalam metode penelitian kualitatif menurut Moelong (2006: 324), yaitu derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*).

3.8.1 Derajat Kepercayaan (*Credibility*)

Kriteria kredibilitas memerlukan penilaian hasil yang kredibel atau dapat dipercaya dari sudut pandang peserta studi. Partisipan adalah mereka yang memiliki kewenangan hukum untuk menilai keandalan temuan penelitian. Di antara strategi untuk meningkatkan kredibilitas adalah:

1. Perpanjangan Pengamatan

Pengamatan peneliti akan diperluas, memungkinkan tingkat kepercayaan yang lebih besar pada data yang diperoleh (Arikunto, 2002: 149). Yang dimaksud dengan “perpanjangan pengamatan” ialah peneliti kembali ke lapangan untuk mengulang pengamatan dan menjalankan wawancara dengan sumber data yang telah ditemui dan baru.

2. Peningkatan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan memerlukan pengamatan yang lebih penuh perhatian dan berkelanjutan. Dengan cara ini, kepastian fakta dan

urutan kejadian akan dicatat dengan cermat (Sugiyono, 2008: 271). Kegiatan ini dapat dilakukan dengan membaca berbagai referensi buku, hasil penelitian, maupun dokumentasi yang terkait dengan penelitian.

3. Triangulasi

Dalam pengujian kredibilitas, triangulasi digambarkan sebagai verifikasi data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan pada berbagai waktu. Dengan demikian, ada triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu (Sugiyono, 2008: 272).

a. Triangulasi Sumber (Data)

Pendekatan ini mengacu pada teknik verifikasi data yang melibatkan data referensi silang yang diperoleh dari beberapa sumber. Dalam penelitian ini, untuk memastikan bahwa penelitian sesuai dengan tujuan mengenai efektivitas kebijakan program mekaar pada umkm eksisting sebagai pelanggan, data uji dikumpulkan dari sekolah sebagai objek penelitian yang terdiri dari toko atau warung sebagai objek yang terdiri dari PNM pekerja Mekaar serta pelanggan. sebagai pelaku UMKM. Data yang dihasilkan kemudian dievaluasi, dideskripsikan, dan diklasifikasikan dari yang mirip ke yang berbeda. Informasi yang dikumpulkan akan mengarah pada kesimpulan.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik ialah strategi untuk menguji keterpercayaan data dengan menggunakan beberapa pendekatan berbeda untuk menguji

data dari sumber yang sama. Peneliti mengumpulkan informasi dari orang yang diwawancarai dan memeriksa silang dengan dokumen.

c. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu dilakukan dengan menggunakan wawancara, observasi, atau prosedur lain pada berbagai periode atau keadaan. Dengan cara ini, akan jelas apakah nara sumber menyampaikan informasi yang sama atau berbeda. Jika hasil pengujian bervariasi, proses diulangi sampai kepastian data ditemukan.

3.8.2 Keteralihan (*Transferbility*)

Peneliti kualitatif dapat meningkatkan kemampuan transfer dengan menjelaskan gambaran mengenai latar penelitian dan asumsi-asumsi dasar penelitian. Transferabilitas ialah indikator validitas eksternal yang mencerminkan tingkat kebenaran atau penerapan temuan studi kepada masyarakat dari mana sampel itu diambil (Sugiyono, 2007: 276).

3.8.3 Kebergantungan (*Dependability*)

Keandalan atau studi yang dapat dipercaya, dengan kata lain, beberapa percobaan yang selalu memberikan hasil yang sama. Keandalan atau kebergantungan penelitian ialah studi yang menentukan apakah penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan menggunakan prosedur penelitian yang sama akan mendapatkan hasil yang sama (Sugiyono, 2007: 277).

3.8.4 Kepastian (*Confirmability*)

Kriteria konfirmabilitas atau obyektivitas merujuk pada tingkat kemampuan hasil penelitian dapat dikonfirmasi atau disepakati oleh orang lain. Menguji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian. Prosedur

pengecekan ulang semua data penelitian mungkin didokumentasikan oleh peneliti. Peneliti lain dapat bertindak sebagai "*devile advocate*" untuk temuan studi, dan proses ini dapat didokumentasikan. Jangan biarkan prosesnya luput dari perhatian dalam penelitian, tetapi pastikan hasilnya ada. (Sugiyono, 2013: 131).



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

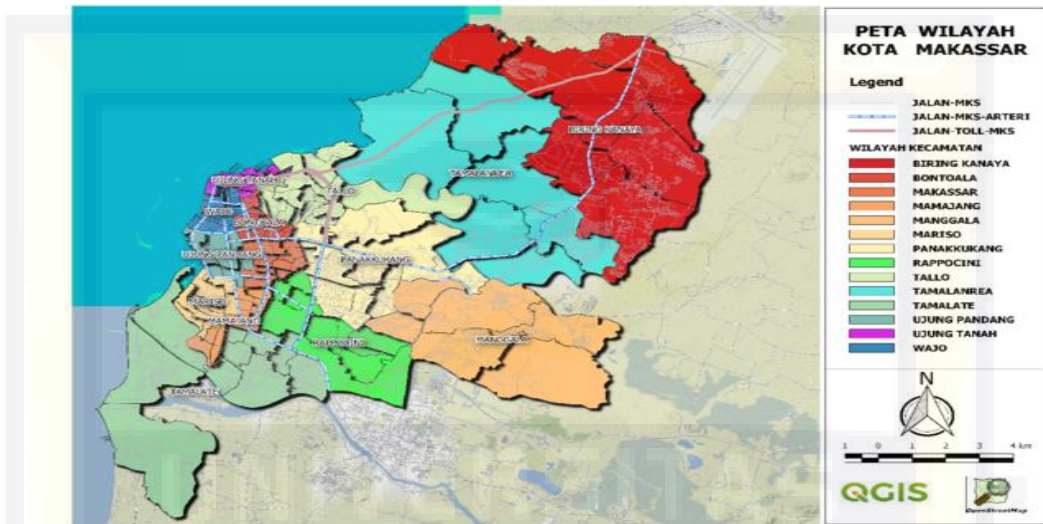
1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1.1.1 Profil Kota Makassar

Dilansir dari laman <https://sulselprov.go.id/> (Sulsel, n.d.) Kota Makassar secara resmi dikenal sebagai Ujung Pandang adalah sebuah kotamadya dan sekaligus ibu kota Provinsi Sulawesi Selatan. Kotamadya ini adalah kota terbesar pada 5°8'S 119°25'E Koordinat 5°8'S 119°25'E, di pesisir barat daya pulau Sulawesi, berhadapan dengan Selat Makassar. Kota ini terbagi menjadi 15 kecamatan dan 143 kelurahan secara administratif. Kota ini terletak pada ketinggian 0 sampai 25 meter di atas permukaan laut. Kota Makassar berpenduduk 1.130.384 jiwa pada tahun 2000, dengan 557.050 laki-laki dan 573.334 perempuan, dan tingkat pertumbuhan rata-rata adalah 1,65%. Tamalate, Mariso, Wajo, Ujung Tanah, Tallo, Tamalanrea, dan Biringkanaya adalah tujuh kecamatan yang berbatasan dengan pantai ini. Kota Makassar berbatasan dengan beberapa kabupaten. Adapun batas-batas wilayah Kota Makassar antara lain:

- a. Batas Timur : Kabupaten Maros
- b. Batas Barat : Selat Makassar
- c. Batas Selatan : Kabupaten Gowa dan Kabupaten Takalar
- d. Batas Utara : Kabupaten Maros

Gambar 2
Peta Wilayah Kota Makassar



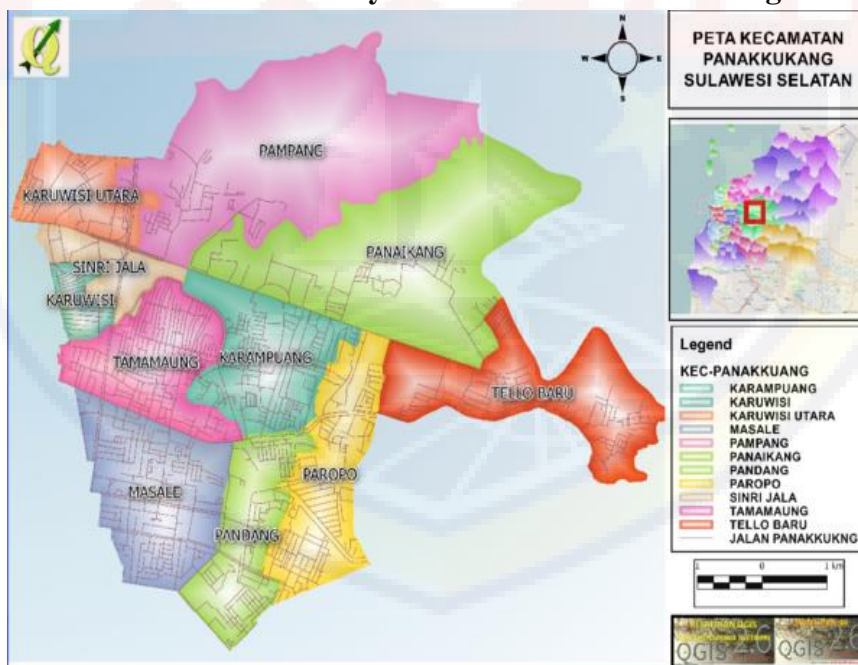
Sumber: academia.edu (Syafuruddin Rauf, 2022)

Sulawesi Selatan berpenduduk 9,07 juta jiwa, menurut temuan Sensus Penduduk (SP) 2020. Selama dekade sebelumnya, rata-rata laju pertumbuhan penduduk adalah 1,18 persen. Kota Makassar telah diklasifikasikan sebagai Pusat Kegiatan Nasional dalam sistem perkotaan nasional (PKN). Kota Makassar merupakan bagian dari Kawasan Perkotaan Metropolitan Mamminasata dalam RPJMN 2015-2019 dan diarahkan sebagai Pekan Kegiatan Nasional (PKN) berskala global yang mendorong perkembangan kota-kota sekitarnya sebagai sentra produksi kawasan kepulauan sekaligus sentra orientasi pelayanan berskala internasional dan penggerak utama Kawasan Timur Indonesia (KTI). Makassar juga merupakan bagian dari Kawasan Strategis Nasional Perkotaan Mamminasata (Punet, 2017).

1.1.2 Kecamatan Panakkukang

Kecamatan Panakkukang Merupakan salah satu dari 15 kecamatan yang berada di kota makassar yang beralamat di Jalan Batua Raya No.168, Panakkukang, Paropo, Kota Makassar, Sulawesi Selatan (90233). Panakkukang berasal dari kata Nakku' dalam bahasa makassar artinya “Rindu”, berarti Panakkukang dapat diartikan sebagai “Tempat Yang Dirindukan” atau “yang selalu Dirindukan”. Kecamatan Panakkukang yang dulunya merupakan lahan persawahan besar yang berkembang pesat dari tahun ke tahun menjadi gedung-gedung tinggi, akhirnya menjadi salah satu pusat perekonomian yang berperan signifikan dalam meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Makassar (Data, 2020).

Gambar 3
Peta Wilayah Kecamatan Panakkukang



Sumber : academiaedu (Syafuruddin Rauf, 2022)

Kecamatan Panakkukang terdiri dari 11 Kelurahan, 90 RW dan 476 RT. Secara administratif 11 Kelurahan tersebut terdiri dari Kelurahan Karampuang, Kelurahan Masale, Kelurahan Pampang, Kelurahan Panaikang, Kelurahan Pandang, Kelurahan Sinrijala, Kelurahan Tamamaung, Kelurahan Karuwisi, Kelurahan Karuwisi Utara, Kelurahan Paropo dan yang terakhir Kelurahan Tello Baru.

Musyawarah Rencana Pembangunan Tahunan Kecamatan (Musrengbang) diadakan untuk menetapkan kebijakan prioritas pembangunan, dan pemangku kepentingan di tingkat kelurahan hadir untuk memberikan umpan balik tentang kegiatan prioritasnya. Pemerintah kecamatan bertugas menyelenggarakan pemerintahan daerah, menjaga ketentraman dan ketertiban, melaksanakan peraturan daerah dan gubernur, membina kelurahan, melayani perizinan dan nonperizinan yang diberikan oleh walikota, dan melaksanakan kegiatan pemberdayaan masyarakat.

1.1.3 Kelurahan Panaikang

Kelurahan Panaikang ialah salah satu Kelurahan di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan yang beralamat di Jl H. Kalla Makassar, Kompleks Panaikang Indah Kota Makassar, 90233. Kelurahan Panaikang memiliki kode wilayah 73.71.03.1002. Memiliki luas sekitar + 2,35 km² dan terdiri dari 62 RT 7 RW.

Panaikang artinya pendakian atau tanjakan. Nama Panaikang diberikan karena letak wilayahnya yang berada di dataran yang sangat tinggi,

sehingga diberi nama Kampung Panaikang. Dan saat ini dikenal sebagai kelurahan Panaikang.

Gambar 4

Peta Wilayah Kelurahan Panaikang



Sumber: TribunNews (Nur Fajriani R, 2022)

Kelurahan Panaikang dulunya mencakup wilayah yang sangat luas, antara lain Kelurahan Karampuang, Kelurahan Tamamaung, Kelurahan Pandang, Kelurahan Pampang, dan Kelurahan Masale. Akibatnya, Kelurahan Panaikang mengalami pemekaran wilayah pada tahun 1993 hingga 1996. Adapun batas-batas wilayah Kelurahan Panaikang antara lain:

- a) Sebelah Utara : Kelurahan Pampang dan Kelurahan Tello Baru
- b) Sebelah Selatan : Kelurahan Karampuang, Kelurahan Tello Baru dan Kelurahan Paropo
- c) Sebelah Timur : Kelurahan Tello Baru
- d) Sebelah Barat : Kelurahan Pampang

1.1.4 PNM Mekaar Kecamatan Panakkukang

PT Permodalan Madani Nasional (PNM) merupakan perusahaan BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK). Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian di Kantor PNM Cabang Kecamatan Panakkukang yang beralamat di Jalan AP Pettarani III C, Kecamatan Panakukkang, Kota Makassar.

Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik.”

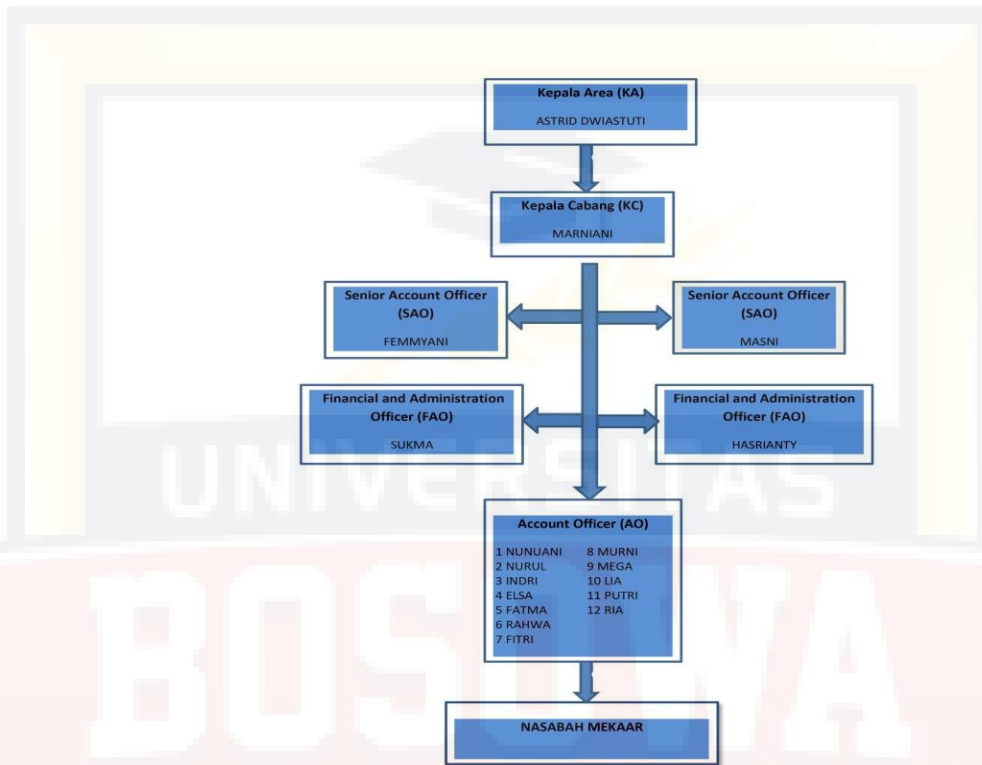
Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- 2) Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang padaakhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

Adapun struktur organisasi PT Permodalan Nasional Madani (PNM) terbagi menjadi beberapa bagian yang masing-masing mengembangkan peran sendiri, antara lain:

- 1) Kepala Area (KA) adalah pegawai cabang Mekaar yang bertugas dalam membina dan mengawasi cabang-cabang di wilayah geografis tertentu.
- 2) Kepala Cabang (KC) adalah pegawai yang membawahi cabang Mekaar di wilayahnya.
- 3) Senior Account Officer (SAO) adalah pegawai cabang Mekaar yang membantu Kepala Cabang dalam pendampingan seluruh kegiatan penyelenggaraan dan manajemen kantor cabang, termasuk fokus bahwa AO memahami tujuan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar dan mengimplementasikan seluruh Peraturan dan Prosedur Mekaar PT. PNM (Persero).
- 4) Financial and Administration Officer (FAO) adalah pegawai Mekaar yang menjalankan tugas administrasi dan mencatat keuangan untuk pembiayaan dan operasional Kantor Cabang Mekaar.
- 5) Account Officer (AO) adalah pegawai Mekar yang melakukan operasi pemasaran, melakukan evaluasi atau survei uji kelayakan (UK), mempersiapkan pencairan, dan menagih angsuran klien sampai lunas.

Gambar 5
Struktur Organisasi PNM Mekaar Cab. Panakkukang



Sumber: Pegawai Mekaar (Nunu, 2022)

1.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hasil dari pengumpulan data diperoleh saat wawancara sesuai dengan pengertian dari Implementasi kebijakan yaitu implementasi kebijakan merupakan suatu cara bagi suatu kebijakan untuk mewujudkan tujuannya. Ada dua cara untuk melaksanakan kebijakan publik, yakni secara langsung melalui suatu program atau secara tidak langsung melalui rancangan kebijakan turunan atau derivate dari kebijakan publik tersebut. Urutan implementasi kebijakan dapat dengan mudah dilihat, dimulai dengan program dan berlanjut melalui proyek dan kegiatan.

Model ini mengadaptasi prosedur manajemen umum, terutama yang digunakan di sektor publik. Kebijakan muncul sebagai program, yang kemudian direduksi menjadi proyek, dan akhirnya terwujud sebagai tindakan, baik yang dilakukan oleh pemerintah, masyarakat, maupun kemitraan antara pemerintah dan masyarakat.

Seiring perkembangan usaha, pada tahun 2016, melalui inisiatif Pembinaan Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar), PNM memperkenalkan layanan pinjaman modal bagi perempuan prasejahtera yang merupakan pelaku usaha ultra mikro. Kegiatan penunjang usaha yang dilakukan secara berkelompok turut membantu peningkatan PNM Mekaar.

Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) adalah program pinjaman permodalan bagi perempuan prasejahtera yang ingin memulai usaha sendiri. Selanjutnya, layanan pelanggan Mekaar diberikan dalam kelompok untuk usaha mikro perempuan, dengan tujuan meningkatkan manajemen keuangan untuk memenuhi tujuan dan manfaat keluarga, mendanai modal kerja tanpa jaminan, dan mendorong kebiasaan menabung. Dalam satu kelompok mekaar terdiri 5 sampai 30 nasabah dan setiap kelompok dipimpin oleh ketua dan wakil.

Program Mekaar terfokus kepada perempuan atau ibu-ibu pelaku usaha di bidang usaha mikro dengan pendapatan bulannya sekitar Rp 800.000. Menurut buku panduan kebijakan mekaar yaitu pendapatan perempuan dari keluarga prasejahtera berdampak besar terhadap kesejahteraan keluarga, perempuan akan menggunakan kelebihan pendapatan tersebut untuk kepentingan seluruh keluarga, terutama pangan, kesehatan dan pendidikan anak dan memenuhi tujuan mekaar

yaitu meningkatkan kesejahteraan keluarga tanpa harus meninggalkan kewajiban sebagai ibu rumah tangga.

Pendanaan Mekaar tidak memerlukan keyakinan agama tertentu, tetapi merupakan kewajiban bersama dengan syarat kedisiplinan dalam mengikuti proses perencanaan dan pertemuan kelompok mingguan (PKM). Pendekatan kelompok tanggung jawab bersama diharapkan dapat menutup kesenjangan pendanaan, menciptakan peluang bagi pelanggan dan keluarga mereka untuk meluncurkan dan mengembangkan usaha. Peningkatan pendapatan perusahaan akan memungkinkan mereka untuk mulai menabung dan berinvestasi dalam rangka mewujudkan aspirasi mereka dan menafkahi keluarga mereka.

Pada tahun 2017, PT. PNM terus mengembangkan Unit Perusahaan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) yang berdampak signifikan terhadap kelangsungan bisnis kliennya. Mekaar merupakan unit usaha mandiri baru dengan tujuan memberdayakan masyarakat prasejahtera dengan memberikan pinjaman dana kepada kelompok perempuan produktif.

Oleh Karena itu dalam memperoleh data yang mendukung hasil penelitian tentang Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah, peneliti menerapkan metode pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara dan studi literatur. Berikut analisis data yang diperoleh dalam penelitian ini.

1.2.1 Respon Pelaku UMKM Terkait Mekaar Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakukkang Kota Makassar

Respon sering dikaitkan dengan sebuah reaksi, jawaban, pengaruh atau dampak dari sebuah proses interaksi yang dapat bernilai positif dan negatif terhadap suatu objek (Hoeta, 2001 dalam Naibaho, 2016). Berkaitan dengan kebijakan program Mekaar selama masa pandemi, respon pelaku UMKM menjadi salah satu aspek yang dinilai penting untuk memperlihatkan bagaimana keberhasilan maupun kelemahan dari program yang dijalankan. Keberhasilan atas suatu kebijakan tidak hanya bergantung pada faktor ekonomi, administrasi, dan efisiensi, tetapi juga pada masalah etika atau moral. Respon pelaku UMKM ini termasuk pada pertimbangan etika dan moral dari kebijakan program Mekaar yang dinilai menjadi faktor kesejahteraan masyarakat dalam hal ini ibu-ibu prasejahtera pelaku UMKM.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan selama penelitian, peneliti melihat bahwa masyarakat memberikan respon yang baik terhadap kebijakan program Mekaar yang diimplementasikan karena dinilai sangat membantu UMKM terutama pada masa pandemi ini. Namun, terdapat kekecewaan masyarakat seiring berjalannya kebijakan program Mekaar tersebut. Hal ini berkaitan dengan aspek moral yang ditekankan pada pegawai Mekaar, dimana pada pelaksanaannya kebijakan tersebut tidak berjalan sesuai dengan apa yang dinyatakan sebelumnya. Arief Mulyadi selaku Direktur PNM mengungkapkan bahwa meski pandemi corona belum mengisyaratkan

tanda-tanda redup, PNM tetap konsisten dalam penyaluran pembiayaan (Fadliansyah, 2020).

Menurut data PNM, PNM mengucurkan dana sebesar Rp. Pendanaan sebesar 5,98 triliun selama triwulan I-2020, meningkat 64,91 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2019. Meski meningkat, pertumbuhan triwulan I-2020 jauh lebih rendah dibandingkan triwulan I-2019 yang tumbuh 85,43 persen selama periode sebelumnya (Sumber: <https://katadata.co.id/>, 2020).

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa respon pelaku UMKM terkait kebijakan program Mekaar mengalami penurunan. Hal tersebut diakibatkan karena tidak adanya konsistensi antara apa yang dinyatakan sebelum kebijakan dilaksanakan dan setelah kebijakan tersebut berjalan. Hal tersebut mencerminkan bahwa kurang adanya etika yang ditanamkan PNM Mekaar karena etika merupakan nilai moral yang menjelaskan mengenai baik dan buruk suatu tindakan (Alfian, 2011:17). Selain itu, akibat dari ketidakkonsistenan kebijakan tersebut juga berdampak pada tingkat ekonomi masyarakat yang semakin menurun sehingga masyarakat merasa bahwa PNM Mekaar seharusnya memperbaiki lagi administrasi dari kebijakan agar dapat terlaksana sesuai dengan aturan yang ditetapkan. Dalam hal ini, Menteri Keuangan Republik Indonesia menyatakan bahwa kebijakan ini dilaksanakan sesuai dengan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang (Perpu) Nomor 1 Tahun 2020 Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan

Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) dan/atau dalam rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional dan/atau Stabilitas Sistem Keuangan.

Berikut diuraikan hasil dan pembahasan penelitian rumusan masalah pertama terkait dengan respon pelaku UMKM terkait Program Mekaar selama masa pandemi Di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar yang terdiri dari tiga indikator, yaitu persepsi, sikap (tanggapan) dan pendapatan.

1. Persepsi

Persepsi ialah proses memilih, mengatur, dan menginterpretasikan masukan informasi dan sensasi yang diperoleh melalui penglihatan, perasaan, pendengaran, penciuman, dan sentuhan untuk menciptakan makna (Fadila & Lestari, 2013: 45). Dalam implementasi kebijakan program Mekaar peneliti memperoleh hasil bahwa masyarakat memberikan persepsi positif terhadap program tersebut. Peneliti melihat secara langsung kondisi di lapangan pada saat melakukan observasi bahwa program Mekaar tersebut memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan UMKM di wilayah Panaikang Kecamatan Panakkukang. Untuk mendukung hasil observasi tersebut, peneliti melakukan wawancara kepada sejumlah informan. Salah satu pelaku UMKM juga turut memberikan pernyataan terkait program Mekaar sebagai berikut.

Bagus sekali ini mekaar nak, saya itu sudah lama sekali mi masuk jadi nasabah. Saya itu usaha ku kecil kecilan saja awalnya saya

cuma berani beli 1 kg 2 kg begitu terusji tapi semenjak ada ini mekaar datang tawari kami supaya masuk, yah bisa dilihat ini jualan ku walaupun di rumahji tapi ini kacang yang ku jual sudah tersebar mi di beberapa warung yang ada di asrama. (Yohana, 5 Desember 2021)

Berdasarkan pernyataan informan di atas terlihat bahwa program Mekaar memberikan dampak yang baik terhadap perkembangan UMKM salah satu nasabah. Pelaku UMKM sangat terbantu dengan penerapan program Mekaar terutama pada masa pandemi ini terbukti dengan adanya perubahan dan manfaat yang dihasilkan melalui program Mekaar tersebut.

Pernyataan informan di atas sejalan dengan pendapat Grindle (dalam Tahir, 2014: 74) terkait isi kebijakan yang memberikan manfaat yang dipengaruhi oleh: “a) Kepentingan yang terpengaruhi oleh kebijakan; b) Jenis manfaat yang akan dihasilkan; c) Derajat perubahan yang diinginkan; d) Kedudukan pembuat kebijakan; e) Pelaksana program; dan e) Sumber daya yang dihasilkan”. Dalam hal ini, kepentingan yang terpengaruhi yaitu upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat dalam pinjaman modal dan jenis manfaat yang dihasilkan berupa pinjaman modal yang membantu UMKM dalam menjual produk. Selanjutnya derajat perubahan bisa dilihat dari kemajuan yang dialami oleh pelaku UMKM tersebut dimana usaha yang sedang dijalankan sudah semakin maju dan memperluas pasar. Untuk kedudukan pembuat kebijakan tentunya berasal dari bagian PNM itu sendiri, dimana yang melaksanakan program Mekaar adalah PNM Cabang Kecamatan

Panakkukang. Sumber daya yang dihasilkan yaitu meningkatnya kepercayaan nasabah program Mekaar yang didukung dengan sumber daya manusia dari PNM itu sendiri.

Adapun pernyataan dari pegawai PNM yaitu sebagai berikut.

Karena saya yang terjun langsung dengan program Mekaar ketemu ibu-ibu yah menurut saya sangat berguna. Program mekaar ini sangat membatu ini ibu-ibu yang mau punya penghasilan sendiri buat tambahan kebutuhan rumah tangganya. Apalagi rata-rata memang ini ibu-ibu semua suaminya kerjanya serabutan bukan yang pasti pasti tiap bulan dapat penghasilan yang sama. (Nunu, 2 Desember 2021)

Berdasarkan pernyataan di atas terlihat bahwa pegawai Mekaar juga memberikan persepsi yang sejalan dengan pelaku UMKM informan sebelumnya. Dimana hal ini membuktikan bahwa program Meekar sejauh ini mampu menciptakan persepsi positif di kalangan masyarakat menengah ke bawah dalam membantu melancarkan bisnis dan usahanya di tengah pandemi seperti saat ini. Hal tersebut mencerminkan bahwa PNM program Mekaar telah menjalankan jasa pembiayaan sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 16 /POJK.05/2019 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) yang menyebutkan bahwa “Jasa Pembiayaan adalah kegiatan penyaluran kredit dan/atau pembiayaan modal usaha untuk pengembangan koperasi, usaha mikro, kecil, dan menengah termasuk kredit program”.

Lebih lanjut, dalam pengamatan yang peneliti lakukan di Kelurahan Panaikang terdapat nasabah yang tidak hanya berfokus pada

pinjaman atau pembiayaan usaha, tetapi juga terdapat nasabah dalam hal ini pelaku UMKM yang memanfaatkan Program Mekaar PT PNM untuk menabung atau menyimpan dana pribadi. Hal tersebut peneliti buktikan dengan melakukan wawancara kepada salah satu informan yang menyatakan:

Na bantu sekali ka dek iren ini Mekaar. Sangat membantu usaha ku yang membutuhkan modal lumayan besar, selain itu Mekaar juga ini enaknye karena bisa ki simpan uang ta dalam itu Mekaar jadi sedikit sedikitnya keuntungan ku toh dek yang penting ada ku kasih masuk di simpananku yang Mekaar. (Delvi, 5 Desember 2021)

Berdasarkan persepsi pernyataan informan di atas dapat disimpulkan bahwa program Mekaar memberikan peluang bagi masyarakat yang membutuhkan modal usaha untuk dapat berkembang dan memenuhi kebutuhan sehari-harinya dengan usaha yang sedang dijalankan. Selain itu, dengan adanya program ini, pelaku usaha dapat lebih berani untuk merencanakan pengembangan usaha dalam rangka memanfaatkan potensi usahanya agar dapat lebih maju ke depannya.

Persepsi di atas sejalan dengan hasil penelitian terdahulu oleh Rahmadina & Muin (2020) bahwa PNM Mekaar memiliki banyak pengaruh karena dapat memberi pendapatan yang dapat memenuhi kebutuhan individu dan keluarga sekaligus memungkinkan orang untuk mengatur diri mereka sendiri dan menghasilkan biaya dari bisnis yang mereka jalankan.

Berdasarkan data dari analisis dokumen yang telah dilakukan, peneliti memperoleh hasil bahwa selain daripada pernyataan di atas,

program Mekaar juga memiliki beberapa keunggulan (Dokumen PNM oleh Laksono, 2022) antara lain:

- a. Persyaratan pinjaman PNM Mekaar sederhana.
- b. Suku bunga rendah.
- c. Angsuran dilaksanakan setiap minggu.
- d. Mendapatkan pembinaan bisnis yang dipersonalisasi.
- e. Tidak ada penggunaan agunan atau jaminan.
- f. Mendapatkan pembelajaran tentang pengelolaan uang untuk mencapai tujuan dan kesejahteraan keluarga.
- g. Membiasakan menabung.
- h. Meningkatkan keterampilan kewirausahaan dalam pengembangan perusahaan.

Dalam penelitian ini, setelah peneliti melakukan analisis terhadap data-data dan informasi yang diperoleh maka peneliti melihat bahwa pelaku UMKM memilih program Mekaar sebagai solusi dari masalah keuangan atau pembiayaan karena pendaftaran program Mekaar cukup mudah dan tidak memerlukan persyaratan yang sulit dan merepotkan.

Dalam indikator persepsi ini, peneliti mendapatkan hasil bahwa Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan program yang sangat bermanfaat pelaku usaha terutama berkaitan dengan program pembiayaan yang disediakan. Hal tersebut didukung dengan pernyataan informan yang menyatakan bahwa mereka sangat terbantu selama menjadi bagian

program Mekaar dan program tersebut memberikan dampak yang baik terhadap perkembangan usaha yang sedang dijalankan oleh UMKM.

2. Sikap (Tanggapan)

Sikap merupakan ungkapan perasaan pelanggan terhadap suatu produk, suka atau tidak suka, dan sikap juga mendeskripsikan perasaan konsumen terhadap banyak fitur dan keunggulan barang tersebut (Sumarwan, 2014: 36). Dalam penelitian ini, peneliti mengklasifikasikan pendapat para informan menjadi dua bagian yaitu tanggapan positif (baik) dan tanggapan negatif (buruk) terhadap implementasi program Mekaar. Sikap atau tanggapan tersebut telah peneliti amati pada saat melakukan observasi penelitian di mana program Mekaar ini selain memberikan kebermanfaatn terhadap masyarakat prasejahtera juga memberikan beberapa pengalaman yang kurang baik dalam implementasinya. Hal tersebut dapat dilihat disaat kondisi pandemi saat ini, program Mekaar memberikan kebijakan penundaan penagihan atau perpanjangan masa pembayaran (cicilan) selama kurun waktu tertentu.

Dilansir dari laman <http://katadata.com> disebutkan oleh Direktur PNM bahwa Rasio kredit bermasalah atau non-performing loan (NPL) PNM naik pada Maret 2020 sebagai dampak dari pandemi corona. PNM juga menyebutkan NPL pada 2020 tumbuh menjadi 0,2 persen, naik dari 0,14 persen pada Februari tahun itu. Meski demikian, PNM meyakini NPL dapat dipertahankan di masa mendatang, mengingat adanya pengurangan keterlambatan pembayaran tagihan masuk program Mekaar

yang akan diberikan selama pandemi ini, Akan tetapi, pada penerapannya ternyata tidak semua nasabah Mekaar bisa masuk dalam kategori penundaan tersebut. Salah satu pelaku UMKM memberikan pernyataan

bahwa:

Kebijakan yang kemarin itu yang ditunda pembayaran memang menurut saya yahh bagus sekali karena membantu kita kita ini yang terdampak corona. Tapi itu lagi nak, nda bagusnya karna tidak semua bisa mendapat bagian yang menunda jadi termasuk saya ini karena suamiku masih bekerja jadi tidak masuk daftarnya. (Yohana, 5 Desember 2021)

Pernyataan di atas memberikan pemahaman bahwa program Mekaar memberikan kebijakan yang cukup baik bagi nasabah yang terdampak pandemi Covid-19 ini. Namun, kebijakan yang dilaksanakan masih belum merata sehingga menimbulkan pro dan kontra terutama bagi UMKM yang baru berkembang. Terlebih lagi, pada masa pandemi ini tidak hanya sektor kesehatan dan pendidikan yang terdampak melainkan sektor perekonomian juga. Hal tersebut dapat dilihat di lapangan bahwa pendapatan masyarakat selama pandemi ini menurun drastis sehingga sulit untuk melunasi tagihan Mekaar dan bahkan sulit untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pelaku UMKM.

Pernyataan dari pelaku UMKM di atas sejalan dengan pernyataan pelaku UMKM lain yang menyatakan bahwa:

iya kebijakan yag kemarin itu dek bagus sekali memang membantu tapi sayangnya 18 ji saja yang terbantu itupun saya pikir dikurangi ternyata cuman ditunda selama beberapa bulan padahal saya berharapnya bisa dipotong saja karena benar-benar ini kami tidak ada pemasukan dek. Saya tidak termasuk yang bia menunda lama padahal mereka lihat ji jualan ku menumpuk di warung karna yang beli hanya tetangga dekat sama orang orang di sosmed saja sedikit

tapi saya kecewa kenapa saya tidak dikasih kesempatan juga untuk bisa tunda lama-lama cicilan ku seperti yang lain. (Mariati, 5 Januari 2022)

Menurut pernyataan di atas, program Mekaar memberikan kebijakan waktu penundaan yang tidak merata atau tidak sama antara satu nasabah dengan nasabah lain. Hal tersebut menimbulkan kekecewaan tersendiri oleh pelaku UMKM tersebut. Lebih lanjut pada saat peneliti melakukan observasi penelitian, para pelaku UMKM masih banyak yang belum mengetahui kriteria seperti apa yang bisa mendapatkan penundaan selama satu tahun. Tidak ada sosialisasi lebih lanjut mengenai prosedur atau mekanisme administratif untuk dapat menjadi bagian dari penundaan waktu setahun. Hal tersebut mencerminkan bahwa kurangnya manajemen terhadap aspek perencanaan yang merupakan fungsi dasar yang menjadi untuk dapat memaksimalkan fungsi-fungsi lain agar dapat dijalankan selanjutnya, meliputi pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan Fayol dalam (Safroni, 2012: 47).

Lebih lanjut, pada awal pandemi penundaan ini telah disampaikan akan dilaksanakan selama satu tahun. Namun, seperti yang telah dilihat di lapangan bahwa pada kenyataannya tidak seperti demikian yaitu pelaku UMKM hanya merasakan penundaan pada jangka waktu sekitar satu hingga dua bulan saja padahal keadaan ekonomi dan pendapatan sangatlah sulit.

Sementara itu, pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Bab IV menyebutkan beberapa kriteria mengenai kriteria pendapatan UMKM yaitu:

Tabel 4
Kriteria Penghasilan Usaha Mikro Kecil Menengah

Ukuran Usaha	Kriteria	
Usaha Mikro	Maksimal 50.000.000	Maksimal 300.000.000
Usaha Kecil	>50.000.000 - 500.000.000	>300.000.000 – 2,5 M
Usaha Menengah	>500.000.000 – 10 M	>2,5 – 50 M

Tabel di atas memberikan gambaran mengenai perbedaan kriteria pendapatan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah. Sedangkan pelaku UMKM nasabah Mekaar di Kelurahan panaikang masih kurang dari kriteria tersebut. Oleh sebab itu, seharusnya pemberi kebijakan dapat memperhatikan tingkat kesulitan yang dihadapi oleh penerima kebijakan sebelum kebijakan tersebut diimplementasikan.

Dari analisis yang peneliti lakukan bahwa pernyataan-pernyataan dari informan di atas memberikan gambaran bahwa implementasi kebijakan program Mekaar tersebut belum mencapai empat variabel yang dikemukakan oleh Edward III (dalam Subarsono, 2011: 90-92), antara lain:

- a. Variabel komunikasi tidak tercapai karena pelaksana kebijakan tidak berhasil menyampaikan tujuan implementasi kebijakan sehingga menimbulkan distorsi pada penerapannya.
- b. Variabel sumber daya berkaitan dengan sumber daya pelaksana dan sumber daya keuangan. Variabel ini tidak berjalan secara maksimal

karena kemampuan sumber daya manusia pelaksana kebijakan tidak berjalan lurus dengan sumber daya keuangan yang berkaitan dengan transaksi yang terjadi antara PNM Mekaar dan masyarakat pelaku UMKM.

- c. Variabel disposisi yaitu ciri-ciri yang dimiliki oleh pelaksana, seperti komitmen, kejujuran, dan sifat demokratis. Disposisi PNM Mekaar tidak tercermin dengan baik dengan implementasi kebijakan program Mekaar (penundaan cicilan) karena adanya perbedaan komitmen antara isi kebijakan dengan pelaksanaannya.
- d. Variabel struktur birokrasi juga tidak berjalan baik karena lemahnya pengawasan pimpinan PNM Mekaar sehingga berdampak pada SOP atau prosedur administrasi yang seharusnya disampaikan kepada pelaku UMKM, tetapi sejauh ini belum ada penyampaian sehingga menimbulkan perpecahan komunikasi antara pelaksana kebijakan dengan penerima kebijakan yang satu dengan yang lainnya.

Dalam mendukung hasil penelitian pada indikator ini, peneliti juga melakukan wawancara pegawai PNM Mekaar untuk melihat perbandingan antara hasil pernyataan dari pelaku UMKM dengan pelaksana kebijakan, yaitu PNM Mekaar.

Pegawai Mekaar menyatakan bahwa menurutnya kebijakan yang dilaksanakan sangat membantu para nasabah Mekaar saat pandemi ini. Pegawai Mekaar tersebut sama sekali tidak merasa bahwa program

tersebut memberikan dampak buruk kepada pelaku UMKM (Nunu, 2 Desember 2021).

Pada saat peneliti melakukan penelitian ini, pegawai Mekaar tidak memberikan tanggapan yang buruk mengenai kebijakan penundaan cicilan tersebut sehingga diperoleh hasil yang berbanding terbalik dengan pernyataan informan-informan sebelumnya. Pegawai Mekaar tersebut juga memaparkan bahwa saat ini PNM memfokuskan target dalam menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 28,4 triliun, meningkat 15,2% dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp 24,06 triliun. PNM akan terus mengandalkan dua inisiatifnya, PNM Unit Layanan Permodalan Mikro (ULaMM) dan PNM Bina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) dalam pencapaian targetnya. Akan tetapi, pegawai Mekaar tidak memberikan data secara rinci mengenai relaksasi dari kebijakan penundaan cicilan untuk pelaku UMKM ini.

Dalam hal ini, peneliti memiliki pandangan bahwa pegawai Mekaar tidak memberikan pernyataan yang transparan mengenai implementasi kebijakan program Mekaar tersebut. Hal ini didukung dengan hasil observasi peneliti bahwa pihak PNM Mekaar sama sekali tidak ingin memberikan keterangan lebih mendalam mengenai program tersebut tanpa memberikan alasan yang spesifik kepada peneliti. Hasil tersebut sejalan dengan konteks implementasi kebijakan menurut Grindle (dalam Subarsono, 2011: 93) antara lain:

- a) Kekuasaan, kepentingan, dan strategi aktor sangat mempengaruhi implementasi kebijakan
- b) Karakteristik lembaga dan penguasa mempengaruhi kinerja pegawai yang akan memberikan dampak pada hasil yang akan tercapai pada saat kebijakan diimplementasikan
- c) Kepatuhan dan daya tanggap berkaitan dengan hubungan antara implementor dengan lingkungan kebijakan serta area konflik yang mungkin terjadi pada saat kebijakan diimplementasikan.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, peneliti menarik kesimpulan tentang indikator sikap (tanggapan) terhadap program Mekaar tersebut adalah dominan kurang baik. Hal tersebut dapat terlihat setelah peneliti membandingkan antara hasil penelitian kepada pembuat kebijakan dan penerima kebijakan bahwa kebijakan yang dilaksanakan belum tercapai secara maksimal karena masih banyaknya tanggapan kurang baik yang disampaikan oleh masyarakat pelaku UMKM selaku penerima kebijakan tersebut. Penyampaian tersebut didasari karena kebijakan yang diimplementasikan tidak sejalan (berlawanan) dengan isi kebijakan yang seharusnya. Hal tersebut juga disebabkan karena penyampaian dan sosialisasi implementasi kebijakan program Mekaar tersebut masih kurang jelas sehingga menimbulkan perbedaan pandangan di mata pelaku UMKM.

3. Pendapatan

Pendapatan didefinisikan oleh FASB (*Financial Accounting Standard Board*) sebagai arus masuk atau pertumbuhan nilai aset suatu entitas atau penyelesaian kewajiban selama waktu tertentu yang diperoleh dari pengiriman atau produksi produk, penyediaan layanan untuk pelaksana operasi lain yang merupakan inti menjalankan organisasi (Harahap, 2009: 113). Dalam kaitannya dengan penelitian ini, peneliti mengidentifikasi bahwa program Mekaar memberikan dampak kepada perolehan pendapatan nasabah terutama pada saat pandemi. Selain itu, dengan adanya program Mekaar, nasabah dapat mengelola UMKM dengan bantuan pembiayaan sehingga pendapatan UMKM pun dapat dihasilkan meskipun tidak semaksimal sebelumnya. Mengenai perbandingan pendapatan, peneliti melakukan penelitian di beberapa UMKM nasabah Mekaar, antara lain terdapat pelaku UMKM yang menyatakan bahwa:

Penghasilan saya perbulan Rp400.000,- sebelum corona. Tapi, waktu masa-masa kemarin tidak bisa betul orang keluar rumah, bagus kalau ada Rp100.000,- karna lebih banyak rugi. Ku titip ji terus dipenjual sayur nak tapi kalau kuminta uang kacang yang sebelumnya dia tunda-tunda jugaa. Kalau saat ini yah mulai bisa Rp150.000 – Rp200.000,- walaupun masih tertunda tidak bisa di bilang perbulan pasti dapat ini. (Yohana, 5 Desember 2021)

Pernyataan di atas menyiratkan bahwa pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM berbeda pada masa sebelum dan setelah pandemi. Dapat terlihat bahwa hal tersebut disebabkan adanya pembatasan sosial (*social distancing*) sehingga membuat masyarakat untuk melakukan apapun dari

rumah termasuk tidak lagi bergantung kepada makanan-makanan yang dijual. Selain itu, fakta ini juga berdampak pada ketepatan waktu pembayaran program Mekaar karena pendapatan yang tidak menentu. Padahal, PNM menggunakan metode kelompok tanggung renteng, yang diproyeksikan sebagai jembatan dalam kesenjangan pendanaan, sehingga memungkinkan nasabah untuk membangun usahanya guna memenuhi tujuan dan meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Namun, sistem tersebut tidak dapat terpenuhi pada masa pandemi.

Sementara itu, dalam penelitian terdahulu oleh Amanah & Damayanti (2021) menyebutkan bahwa ada perbandingan antara laba, keuntungan sebelum juga sesudah mendapatkan pembiayaan. Keuntungan atau laba setelah didapatkan dari program Mekaar oleh PT PNM lebih baik jika dibandingkan dengan sebelum mendapatkan bantuan pembiayaan. Dalam kaitannya dengan pelaku UMKM, program Mekaar ini mendapatkan modal dari pembiayaan program Mekaar sehingga membantu pelaku UMKM untuk tetap konsisten menjalankan usaha dengan modal pembiayaan tersebut.

Sementara itu, terdapat pernyataan lain oleh pelaku UMKM menyatakan bahwa:

Jualan Pop Ice itu alhamdulillah dek. Sebelum pandemi, banyak sekali pemasukan karena siswa banyak biar musim apa anak-anak tetap mau minum yang dingin-dingin. Perhari itu paling sedikit 70 cup dikali Rp5.000,- jadi yah sekitar Rp350.000,- belum lagi yang harga Rp8.000 – Rp10.000,- jadi yah sekitar 800 bahan lebih dalam seharinya. Tapi semenjak ini pandemi saya menjual di rumah karena sekolah tidak ada buka untung kalau jualan ku perhari 10-20 cup sudah saya kasih turun harga itu dek jadi rata Rp3.000,-/cup.

Hitung-hitungmi nak berapa ji itu, yah paling tidak dikasi cukup untuk bayar mekaar setiip minggu. (Mariati, 5 Desember 2021)

Dari pernyataan informan di atas dapat terlihat bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan pelaku UMKM tersebut di masa sebelum pandemi dan setelah pandemi. Ditambah lagi pelaku UMKM tersebut telah mengambil keputusan untuk menurunkan harga produk usaha sehingga semakin membuat pendapatan menjadi menurun. Hal tersebut dilakukan oleh UMKM agar konsumen tetap loyal untuk menjadi pelanggan terutama di masa pandemi yang dapat dikatakan sebagai masa sulit perekonomian.

Pernyataan informan di atas merupakan implementasi dari sistem manajemen UMKM oleh Pratiknyo (2013) yakni fokus terhadap perkembangan usaha yang sedang berjalan, disesuaikan dengan usaha yang sudah ada. Meskipun terdapat usaha lain yang lebih bagus, maka kita tetap mengembangkan usaha yang ada harus disesuaikan dengan kondisi sebelumnya. Dalam hal ini kondisi yang dimaksud yaitu masa pandemi Covid-19 yang sedang terjadi di Indonesia.

Selain daripada dua informan sebelumnya, terdapat informan lain yang memiliki usaha dengan modal yang cukup besar yang turut menuturkan pernyataannya. Berikut pernyataannya:

Modal rata Rp6.000.000 – Rp8.000.000,-. Pemasukan bisa Rp500.000,- kalau buka ball baru. setelahnya Rp300.000 – Rp400.000,- perhari itu sudah offline dan online. Lebih lagi kalau saya bawa di pinggir jalan atau pasar lama. Disaat awal pandemi yah jelas sekali tidak menjualka dek karena nda ada modalku, untuk bayar cicilan mekaar itu dari uangnya orang yang ngutang ambil baju. Tapi saat ini mulaimi saya menjual kembali itu pake

modal dari Mekaar lagi yang kecil-kecil yah pemasukan Rp300.000 – Rp400.000,- perbulan mi yang penting bisa jalan sedikit laku 5 atau lebih dalam sebulan cakar ku dan bisa bayar mekaar. (Delvi, 5 Desember 2021)

Informan di atas juga menuturkan bahwa pendapatan yang diperoleh akibat adanya pandemi sangat turun secara signifikan. Selain itu, pelaku UMKM sempat berhenti untuk melakukan usahanya akibat pendapatan yang tidak menentu sehingga sulit untuk memutar modal karena pendapatannya dialihkan kepada pembayaran tagihan Mekaar. Oleh sebab itu, pelaku UMKM ini sangat mengharapkan kebijakan penundaan program Mekaar dapat diimplementasikan secara merata dan maksimal terutama untuk pelaku UMKM seperti informan tersebut. Pada kenyataannya, kebijakan penundaan tersebut tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan pelaku UMKM terutama di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Adapun hasil rekap data pendapatan informan pelaku UMKM nasabah program Mekaar dapat diperhatikan dalam tabel berikut.

Tabel 5
Perbandingan Pendapatan UMKM Sebelum dan Setelah Pandemi

No	Nama Nasabah	Pendapatan Sebelum Pandemi	Pendapatan Setelah Pandemi
1	Yohana	Rp400.000,-/bulan	Rp100.000,-/bulan
2	Mariati	Rp550.000,-/hari	Rp100.000,-/hari
3	Delvira	Rp400.000,-/hari	Rp500.000,-/bulan
4	Ratna	Rp200.000,-/hari	Rp80.000,-/hari
5	Eliasri	Rp200.000,-/hari	Rp100.000,-/hari
6	Adolvina	Rp600.000,-/hari	Rp150.000,-/hari

Melalui tabel di atas dapat dilihat bahwa pendapatan nasabah Mekaar pelaku UMKM selama pandemi mengalami penurunan drastis.

Pada awal pandemi terdapat beberapa pelaku UMKM yang terpaksa berhenti untuk menjalankan usahanya karena pemasukan yang diperoleh tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan sehingga mengharuskan pelaku UMKM untuk menurunkan harga awal dan memperkecil lingkup penjualan agar penjualan dapat tetap berjalan. Akibatnya, pembayaran tagihan program Mekaarpun menjadi tersendat. Hal tersebut juga menjadi alasan mengapa nasabah mempersoalkan kebijakan program Mekaar.

Sementara itu, untuk mengukur seperti apa kriteria dari suatu usaha dijelaskan pada UU Nomor 20 Tahun 2008 BAB IV disebutkan tentang beberapa kriteria yaitu:

1. “Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)”).

Berdasarkan data kriteria sesuai peraturan yang berlaku, maka dapat dilihat bahwa usaha yang dijalankan oleh nasabah program Mekaar termasuk ke dalam kriteria 1 dan kriteria 2. Kemudian yang dimaksud Kekayaan bersih dihitung dengan cara mengurangkan total nilai aset usaha (harta) dari jumlah total kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan untuk tujuan komersial.

Lebih lanjut, dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 16 /POJK.05/2019 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) diuraikan bahwa dalam menjalankan tugas dan fungsinya PNM Mekaar juga perlu melakukan penilaian kualitas piutang pembiayaan agar hasil penilaian kondisi

Perusahaan terhadap pembiayaan nasabah dapat tercermin dalam tingkat kesehatan keuangan perusahaan.

Sesuai dengan hasil penelitian yang diperoleh terkait aspek pendapatan dapat disimpulkan bahwa masa pandemi memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM. Hal tersebut yang mendasari permintaan dan harapan nasabah untuk mendapatkan kesempatan terkait kebijakan penundaan pembayaran oleh program Mekaar. Akan tetapi, hal tersebut belum dilaksanakan secara maksimal sehingga membuat pelaku UMKM tetap harus membayar meskipun pendapatan tidak menentu bahkan tidak ada sama sekali.

Sesuai dengan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan di atas terkait rumusan masalah pertama, yaitu Respon pelaku UMKM terkait Program Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakukkang Kota Makassar yang dinilai dari tiga indikator yaitu: 1) Persepsi; 2) Sikap (tanggapan); dan 3) Pendapatan. Dari indikator-indikator tersebut disimpulkan bahwa persepsi pelaku UMKM terkait program Mekaar selama masa pandemi adalah program pembiayaan tersebut sangat bermanfaat karena pada keadaan pandemi seperti ini pelaku UMKM dapat melakukan usaha dengan pembiayaan yang disediakan oleh PNM Mekaar. Selain itu, program tersebut berdampak baik kepada perkembangan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM. Selanjutnya, sikap (tanggapan) pelaku UMKM terkait program Mekaar lebih dominan kepada tanggapan kurang baik, artinya

kebijakan tersebut masih dinilai kurang efektif dalam implementasinya karena tidak semua pelaku UMKM dapat merasakan kebijakan tersebut dan adanya tanggapan bahwa waktu penundaan cicilan tidak sesuai dengan apa yang disampaikan di awal kebijakan. Hal tersebut disebabkan karena kurang jelasnya penyampaian dan sosialisasi implementasi kebijakan program Mekaar tersebut sehingga menimbulkan perbedaan pandangan oleh pelaku UMKM. Sementara itu, pendapatan pelaku UMKM di masa pandemi berdampak sangat signifikan karena terdapat perbandingan yang menonjol antara penghasilan sebelum dan setelah pandemi. Hal tersebut merupakan faktor yang mendasari permintaan dan harapan nasabah untuk mendapatkan kesempatan terkait kebijakan penundaan pembayaran oleh program Mekaar. Akan tetapi, hal tersebut belum dilaksanakan secara maksimal sehingga membuat pelaku UMKM tetap harus membayar meskipun pendapatan tidak menentu bahkan tidak ada sama sekali.

1.2.2 Pengembangan Inovasi Produk UMKM Selama Masa Pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

Pengembangan produk diartikan sebagai strategi untuk mencapai pengembangan perusahaan dengan memperkenalkan item baru atau sebaliknya ke pasar. Membuat produk fisik dari konsep produk untuk menjamin bahwa konsep produk dapat diterjemahkan menjadi produk yang dapat direalisasikan (Kotler & Keller, 2009). Pengembangan produk ini merupakan kegiatan multidisiplin yang memerlukan masukan dari hampir

semua peran organisasi yang terlibat. Pengembangan produk merupakan salah satu kegiatan yang perlu dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk demi menciptakan usaha yang tetap eksis dan menarik minat pembeli. Dalam kaitannya dengan program Mekaar, pengembangan produk merupakan salah satu kegiatan pelaku UMKM yang dalam penerapannya selalu diawasi oleh pihak PNM Mekaar. Hal tersebut disebabkan karena perkembangan usaha masyarakat sangat dipengaruhi oleh konsistensi dan inovasi UMKM untuk meningkatkan pembaruan produknya agar tetap komitmen untuk dapat membayar pinjaman sesuai dengan kesepakatan.

Inovasi produk sangat penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memastikan keberlangsungan usaha jangka panjang, dan upaya untuk mengembangkan barang merupakan fungsi penting dari manajemen perusahaan karena inovasi pemasaran yang sangat baik (Nasir, 2017). Akibatnya, bisnis harus dapat menghasilkan konsep atau ide segar, serta selalu menawarkan item produk yang lebih kreatif dan layanan yang lebih baik yang dapat menyenangkan pelanggan. Pada kondisi pandemi seperti sekarang ini, banyak UMKM yang terkena dampak ekonomi. Salah satu jenis usaha yang dapat dikembangkan pada pandemi ini, yaitu usaha di bidang kuliner. Usaha ini dapat dimulai sebagai usaha sampingan maupun usaha utama untuk memenuhi kebutuhan finansial. Menurut data Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, subsektor kuliner di Indonesia menghasilkan Rp455,44 triliun atau sekitar 41 persen

dari keseluruhan PDB kreatif (Rp1.134,9 triliun) pada tahun 2020 (Data Ekonomi, 2021).

Sementara itu, dalam melaksanakan peran dan tugasnya PNM Mekaar dtunjang dengan kegiatan mendampingi usaha dan dilaksanakan secara berkelompok (PNM, 2019). Hal ini berarti bahwa dalam mengembangkan usaha dan inovasi produk oleh UMKM perlu didampingi oleh PNM Mekaar sebagai wujud dari penyaluran kebermanfaatan program Mekaar dalam meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan pengembangan bisnis. Dalam rumusan masalah kedua ini, terdapat tiga indikator yang menjadi pembahasan dalam penelitian antara lain kualitas produk, varian produk, serta gaya dan desain produk.

1. Kualitas Produk

Kualitas produk menurut Kotler mengacu pada bagaimana suatu produk memberikan nilai yang memadai kepada pelanggan, baik secara fisik maupun nonfisik, berdasarkan ciri-ciri atau fitur yang ada dalam suatu barang atau produk (Melyani, 2016). Kualitas produk adalah faktor kunci yang harus dipertimbangkan oleh setiap UMKM jika mereka ingin produk mereka bersaing di pasar. Saat ini, ketika kemampuan ekonomi dan tingkat pengetahuan masyarakat meningkat, beberapa orang menjadi lebih cerdas dalam hal membeli suatu produk.

Untuk mengetahui seperti apa kualitas produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM nasabah program Mekaar, peneliti melakukan pengamatan langsung dengan mendatangi masyarakat tersebut. Peneliti

melihat bahwa kualitas produk yang dipasarkan adalah relatif, dalam artian bahwa produk tersebut memiliki kualitas yang sangat baik apabila dipasarkan sesuai dengan lokasinya karena lokasi juga sangat menentukan bagaimana penilaian pelanggan mengenai suatu produk.

Menurut salah satu informan pelaku UMKM menyatakan bahwa:

Iye dek produk jualanku saya ini Popice toh, mu lihatmi kecil-kecil ji saya ku jual. Jualanku awalnya di sekolah di SMP atas, suamiku menjualnya di SD Panaikang. Tapi karena ada corona jadi sekolah libur dan ku pindahkan jualanku jadi di rumah. Kalau kualitas pasti mi nomor 1 toh, bukan saja karena corona nah tapi memang dari awal jualan. Kalau tidak bagus itu pasti tidak laku jualanku apalagi anu mau turun di perut ini pasti saya kasih bagus mentong dek tidak asal menjual ka biar di rumah di sekolah Insyallah rejeki di jalankan menjual lagi di sekolah tetap kualitas Nomor 1. (Mariati, 5 Desember 2021)

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa informan di atas selalu memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang dijualnya terutama yang berkaitan dengan makanan dan minuman karena akan berpengaruh kepada omset penjualan itu sendiri. Selain itu, informan tersebut menegaskan bahwa peningkatan kualitas produk yang dijual tidak hanya diterapkan saat pandemi tetapi memang telah diperhatikan sejak awal menjalankan usaha yaitu saat menjual di sekolah.

Lebih lanjut, berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, peneliti melihat bahwa kualitas produk merupakan hal utama dalam membangun *branding* usaha. Hal tersebut disebabkan karena dalam menjalankan sebuah usaha, tidak dipungkiri bahwa terdapat persaingan pasar yang tinggi terutama pada masa pandemi saat ini. Di kelurahan panaikang itu sendiri, banyak masyarakat terdampak Covid-19 yang

mengalihkan pekerjaannya ke bidang wirausaha. Dengan demikian, para pelaku UMKM harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk agar tetap dapat bersaing secara unggul, baik dari kualitas rasa, bentuk, lokasi, dan sebagainya. Hal tersebut merupakan bagian dari inovasi produk menurut teori Sukarmen (2013) karena merupakan kegiatan yang dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat mendorong produk selangkah lebih maju dari produk pesaingnya.

Selanjutnya, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen menyebutkan bahwa “pelaku usaha harus memperhatikan perlindungan konsumen yang dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas barang dan/atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan/atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen”. Hal ini berarti bahwa kualitas barang yang dipasarkan harus aman dari komponen-komponen yang dilarang oleh pemerintah dan berbahaya bagi keselamatan dan kesehatan konsumen sebagai pelanggan.

Dalam kaitannya dengan program Mekaar, peneliti juga melakukan wawancara kepada pegawai Mekaar yang memberikan pernyataan bahwa:

Kalau untuk kualitas yang dijual oleh para nasabah ini sudah otomatis berbeda-beda karena tidak hanya satu jenis usaha tapi banyak macam. Ada jual pakaian, makanan, minuman, jualan sayur, jual ikan dan masih banyak macamnya jadi otomatis kualitas jualan mereka masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan apalagi di masa masa pandemi saat ini. Tapi menurut saya kualitas produk yang mereka jual khususnya di masa pandemi ini sangat bagus. Dengan adanya pandemi ini saya lihat mereka semua

berusaha memberi yang terbaik untuk para pembeli para konsumen yah walapun kita tau di masa pandemi minat pembeli konsumen sangat menurun drastis tetapi mereka tetap berusaha menjaga kualitas dari apa yang mereka jual. (Nunu, 2 Desember 2021)

Pernyataan di atas menyiratkan bahwa kondisi pandemi saat ini mendorong pelaku UMKM untuk terus berupaya menciptakan kualitas produk yang maksimal agar dapat menarik konsumen. Hal tersebut disebabkan karena turunnya minat konsumen untuk melakukan transaksi jual beli di masa pandemi saat ini karena banyak orang yang lebih mengutamakan *platform online*. Dari pernyataan ini, pelaku UMKM masih belum melakukan pemasaran secara maksimal. Pemasaran ini dijelaskan oleh Cross (1994) sebagai sebuah proyek pengembangan produk yang secara khusus mengembangkan rencana komunikasi pelanggan dengan melakukan proses penemuan potensi produk, segmentasi pasar, dan keinginan pelanggan.

Seiring dengan perkembangan teknologi, pemasaran dinilai menjadi aspek yang perlu diperhatikan oleh UMKM. Terdapat banyak platform online yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha, promosi usaha, mengikuti pelatihan dan menjadi sarana untuk bersaing dengan umkm lain. Hal tersebut perlu dilakukan dengan tetap memperhatikan kualitas produk agar usaha dapat tetap berjalan secara maksimal di masa pandemi ini. Berikut digambarkan mengenai infografis dari langkah-langkah untuk tetap dapat bersaing dan bertahan selama masa pandemi.

Gambar 6

Infografis UMKM di Masa Pandemi



Sumber: Grafis, Newsroom (Putra, 2020)

Berdasarkan data yang diperoleh diperoleh informasi bahwa pada masa pandemi, UMKM harus membangun kreativitas terutama di bidang digital marketing menggunakan platform online sebagai respon atas perubahan perilaku masyarakat. Digitalisasi akan mempermudah bisnis untuk menyampaikan informasi dan berkomunikasi langsung dengan pelanggan, sehingga memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan (Faisal, 2021).

Dari observasi yang telah dilakukan bahwa kegagalan dari inovasi pengembangan produk UMKM juga merupakan kekhawatiran tersendiri dari pegawai PNM Mekaar karena dikhawatirkan akan berdampak pada pendapatan nasabah yang menurun sehingga menyulitkan mereka untuk membayar tagihan. Informasi tersebut peneliti dapatkan ketika

mengamati keadaan di lapangan bahwa ternyata terdapat nasabah yang pendapatannya sangat menurun sehingga sangat sulit ditemui ketika jadwal tagihan harus dibayarkan. Hal tersebut berpengaruh pada tingkat kesehatan keuangan pada aspek kualitas piutang pembiayaan berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 16 /POJK.05/2019 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO).

Berdasarkan hasil penelitian di atas tentang kualitas produk, peneliti menyimpulkan bahwa produk yang dipasarkan oleh setiap UMKM sangat bervariasi sehingga kualitas yang dimiliki juga tergantung kepada produk yang dijual yang dimana masing-masing produk memiliki kelebihan dan kekurangan. Oleh sebab itu, pelaku usaha UMKM sebagai nasabah program Mekaar selalu meningkatkan kualitas produk untuk mempertahankan loyalitas dan kepercayaan pelanggan karena banyaknya pesaing terutama pada saat pandemi ini. Produk-produk yang dijual oleh pelaku UMKM dipilih berdasarkan yang terbaik dari yang terbaik agar kualitasnya tetap terjaga sehingga mendukung peningkatan pendapatan dan omset penjualan.

2. Varian Produk

Varian produk (*product mix*) ialah kumpulan dari semua barang yang dipasarkan oleh pengusaha dengan konsumen tertentu (Kotler, 2008). Ragam produk atau variasi produk dapat dicirikan sebagai pembeda produk antara pengusaha produk dengan kategori yang sama.

Hasil penelitian oleh (Efendi, 2018) menunjukkan bahwa variasi produk, pengemasan, dan faktor periklanan semuanya memiliki dampak besar pada keputusan pembelian pelanggan.

Berdasarkan observasi peneliti, varian produk dari nasabah atau pelaku UMKM di Kelurahan Panaikang sangat beragam, termasuk variasi harga, rasa, jenis usaha, jenis barang, dan sebagainya. Variasi produk dikelola oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Namun, pada masa pandemi saat ini terdapat kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM sehingga membatasi mereka untuk membuat varian produk yang lebih banyak. Hal tersebut disebabkan karena adanya pembatasan sosial yang menyebabkan turunnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi produk-produk UMKM meskipun variasinya telah ditingkatkan. Cirinya tampak pada Pasal 59 ayat (2) UU 6/2018 yang menjelaskan mengenai pembatasan sosial seperti: “(a) peliburan sekolah dan tempat kerja; (b) pembatasan kegiatan keagamaan dan/atau (c) pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum”. Salah satu pelaku UMKM menuturkan bahwa:

Jualan ku saya dek bermacam-macam dulu sebelum corona. Seperti tela-tela, bakso goreng, roti bakar, mie rebus dan banyak lagi. Tapi selama ini corona deh kodong dek ndada sekali betulmi apa mau bagus dijual selain pop ice karena pop ice ji yang tidak na semtuh tangan kodong. Jujur dek minat nya pembeli turun sekali bahkan kadang tidak ada sekali mi pembeli ku sehari watu itu PPKM karena tidak ada orang mau keluar rumah ini kah sekrang ada-adami. Harga nya murah sekali ji, kalau teh biasa itu seribu, pop ice Rp2000 – Rp5000 juga sudah pake cincau dan oreo. Harganya murah sekaliji untuk penghilang haus apalagi menjual di rumah jadi sebisaku kasih murah harganya tapi masalah stoknya sudah otomatis ku bilang sedikit bahkan kadang ndk menjual ka kalau

uang ku untuk beli stok habis mi ku pake bayar cicilan ku di Mekaar. (Mariati, 5 Desember 2021)

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa keadaan pandemi saat ini memberikan dampak besar terhadap varian produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM. Hal tersebut disebabkan karena adanya faktor virus dari sentuhan fisik yang membuat konsumen lebih berhati-hati dalam membeli suatu produk. Seperti yang telah disebutkan oleh informan di atas bahwa mereka memilih untuk mempersempit variasi produk dimana awalnya terdapat variasi makanan dan minuman, saat ini variasi tersebut hanya tersedia dalam variasi minuman saja. Diketahui bahwa minuman merupakan salah satu produk yang proses pembuatannya tidak perlu menggunakan sentuhan tangan langsung karena menggunakan kemasan. Lebih lanjut, pandemi ini tidak hanya berpengaruh pada variasi produk tetapi juga pada pendapatan pelaku UMKM yang dimana harus memutar modal dengan pembiayaan program Mekaar dan harus membayarkan tagihan meskipun pendapatan tidak menentu sehingga harus mengorbankan untuk libur penjualan ketika waktu pembayaran tiba.

Pernyataan di atas merupakan bentuk konsekuensi dari pinjaman dana atau pembiayaan program Mekaar. PNM menerapkan aturan atau kewajiban yang harus diikuti oleh nasabah dalam pembiayaan yang dapat diperhatikan dalam tabel berikut.

Tabel 6

Syarat Umum dan Kewajiban Nasabah

Syarat Umum	Aturan dan Kewajiban
1. Perempuan dengan usia minimal 21 tahun dan maksimal 58 tahun.	1. Selalu datang tepat waktu saat pembayaran jatuh tempo.
2. Harus memiliki usaha yang telah beroperasi minimal 6 bulan.	2. Wajib melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan tanggung jawab nasabah.
3. Membentuk kelompok minimal sepuluh orang.	3. Kredit harus digunakan untuk pembiayaan dan mengembangkan usaha.
4. Ada pemimpin yang bertanggung jawab sebagai ketua	4. Menerima tanggung jawab bersama jika ada nasabah yang gagal memenuhi kewajibannya.
5. Pembayaran diangsur mingguan.	5. Hasil usaha akan dimanfaatkan untuk kepentingan keluarga

Sumber: Dokumen PNM Mekaar (Laksono, 2022)

Pada tabel di atas terlihat pada poin satu (1) dan poin dua (2) bahwa nasabah Mekaar tidak dapat lari dari tanggung jawab selama masih memiliki pinjaman. Hal tersebut disebabkan karena nasabah program Mekaar tentunya telah dijelaskan mengenai aturan dan kewajiban dari program Mekaar sebelum disetujui untuk melakukan pinjaman pembiayaan. Sesuai yang dipaparkan oleh Laksono (2022) bahwa meskipun persyaratan pembiayaan tergolong mudah, tetapi PNM mekaar juga menerapkan aturan atau kewajiban yang harus dipatuhi ketika melakukan angsuran sesuai waktunya.

Adapun pernyataan lain oleh pelaku UMKM lain yang menuturkan bahwa:

Saya dari dulu menjual cakar. Harganya sangat murah dan bervariasi dek sesuai dengan variasi modelnya, celana sekitaran harga Rp35.000-Rp75.000, kalau blouse harga Rp25.000-Rp50.000, untuk dress sekitar Rp80.000-Rp160.000. Minat pembeli selama

pandemi memang sangat menurun drastis dek karena semua orang takut apalagi saya jadi bidang ini banyak yang orang pahami ini pakaian bekas orang walaupun sering ku jelaskan bahwa ini adalah sisa barang yang sudah tidak laku tetapi masih layak pakai. Mau bagaimana lagi dek. Kalau stok barang itu tergantung juga dengan berapa lama kembali lagi modal ku kadang cepat tapi sekarang ini lama sekali baru bisa tambah stok lagi. Belum lagi pembayaran Mekaar yang memang yah bisa dibilang kadang modalnya lari kesitu lagi. (Delvi, 5 Desember 2021)

Pernyataan di atas memiliki kesamaan dengan masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM sebelumnya, yaitu mengenai minat pembelian konsumen yang menurun selama pandemi dan biaya modal yang terkadang harus dikorbankan untuk membayarkan tagihan.

Pada penelitian ini, peneliti juga mengamati tentang rentan waktu pembayaran tagihan program Mekaar. Waktu tersebut hanya diatur oleh PNM Mekaar sehingga tidak dapat dibayarkan sewaktu-waktu ketika memiliki pendapatan lebih sehingga mengharuskan UMKM untuk siap jika terdapat pegawai yang datang melakukan penagihan. Lebih lanjut pegawai Mekaar juga menyatakan bahwa:

Sebelum dan setelah pandemi pasti ketertarikan para konsumen sudah pasti berbeda. Kita tau bahwa setelah virus ini ada sangat banyak nasabah yang mengeluh dikarenakan tidak ada pemasukan. Tetapi adek juga harus tau bahwa ada beberapa nasabah yang mengataka bahwa usahanya semakin maju. Ini lah yang mejadi alasan kami membuat kebijakan penundaan pembiayaan juga sesuai yang dilontarkan dari Bapak Presiden. Namun memang masih banyak juga kendala yang terjadi di lapangan dalam pelaksanaan kebijakan tersebut. Seperti banyak nasabah yang berpikir semua anggota rata untuk mendapatkan kesempatan menunda cicilannya padahal tidak seperti itu hanya beberapa memang seperti usahanya yang bidang makanan atau usahanya berada di sekitar sekolah atau tempat umum, dan sebagainya. (Nunu, 2 Desember 2021)

Dari pernyataan di atas terlihat bahwa pegawai Mekaar membenarkan adanya implementasi kebijakan program Mekaar yang tidak berjalan secara maksimal. Pegawai Mekaar tersebut mengungkapkan bahwa masih ditemukan berbagai kendala pada penerapan kebijakan penundaan pembiayaan program Mekaar. Selain itu, banyak pula nasabah yang komplain akibat kebijakan penundaan yang menurut mereka tidak merata.

Kebijakan penundaan cicilan Program Mekaar juga diungkapkan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia yang mengacu pada Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang (Perppu) Nomor 1 Tahun 2020 Tentang Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Covid-19. Dalam pasal 11 aturan tersebut disebutkan mengenai program pemulihan ekonomi nasional yang bertujuan meningkatkan kemampuan pelaku usaha. Selain PNM Mekaar, keringanan juga diberikan kepada nasabah kredit usaha rakyat (KUR), pembiayaan ultra mikro (UMi), hingga nasabah Pegadaian dengan melandaskan pada Otoritas Jasa Keuangan (OKJ), Bank Indonesia (BI), dan pihak perbankan (Candra & Yolanda, 2020).

Berdasarkan hasil penelitian di atas mengenai variasi produk, maka dapat disimpulkan bahwa produk yang diperdagangkan oleh pelaku UMKM sangat bervariasi. Variasi tersebut antara lain berhubungan dengan variasi produk yang dijual, variasi harga, variasi cita rasa, variasi mode, dan sebagainya. Akan tetapi, pendapatan pelaku UMKM selama

pandemi tidak semaksimal dengan sebelum pandemi sehingga menyebabkan adanya penurunan pendapatan yang membuat mereka sulit untuk membayarkan tagihan program Mekaar. Pelaku UMKM mengharapkan penundaan pembayaran cicilan oleh PNM Mekaar untuk dapat terus dijalankan agar pelaku UMKM dapat memaksimalkan penjualan tanpa harus berpikir mengenai tunggakan dan mengorbankan modal penjualan.

3. Gaya dan Desain Produk

Gaya dan desain produk merupakan dua hal yang berbeda tetapi memiliki keterikatan satu sama lain. Menurut Kotler & Armstrong (2008: 273) desain produk memiliki konsep yang lebih luas dari gaya. Gaya mengacu pada tampilan produk, seperti menarik atau membosankan. Gaya sensasional dapat menarik perhatian dan memberikan tampilan yang indah, tetapi tidak meningkatkan kinerja produk. Sementara desain lebih dari sekadar tampilan luar produk yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi produk berdasarkan kebutuhan pelanggan. Kedua bentuk ini perlu diperhatikan oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan inovasi produk dan menarik minat pelanggan.

Dalam observasi yang telah dilakukan, peneliti melihat bahwa pegawai Mekaar dalam menjalankan tugasnya selalu melakukan pengawasan dan koordinasi terhadap perkembangan produk dan memperhatikan kesulitan yang dihadapi oleh UMKM. Hal tersebut didukung dengan pernyataan pegawai Mekaar, yaitu:

Kami dari Mekaar sendiri selalu berusaha dalam menunjang produk-produk apa saja atau usaha para nasabah kami agar dapat maju dan berkembang. Agar para wanita dan ibu-ibu ini bisa mandiri dan dapat membantu perekonomian keluarga mereka. Seperti selalu berkunjung ke usaha mereka melihat bagaimana perkembangan usaha mereka. Dari sebelum korona memang kami juga memiliki kegiatan yaitu bersekolah atau pertemuan dimana pada pertemuan itu ada sharing section dimana kita bertanya dan menjawab atas keluhan dari bapak ibu memberi saran dan juga menegur ke nasabah yang mungkin sulit dalam hal menyicil. (Nunu, 2 Desember 2021)

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam mengembangkan usahanya, PNM Mekaar juga memiliki peran penting dalam menunjang keberlangsungan kemajuan produk usaha. Sebelum pandemi, PNM Mekaar aktif melakukan pertemuan untuk memberikan saran kepada UMKM yang mengalami kendala atau kesulitan tertentu. Akan tetapi, selama pandemi ini kegiatan tersebut tidak dapat dilaksanakan karena adanya *social distancing* dan larangan untuk menciptakan kerumunan, melakukan pertemuan kelompok, hingga adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar yang semakin membuat masyarakat untuk tetap berada di rumah masing-masing. Dengan demikian, berdasarkan analisis dokumen dari manfaat yang ditanamkan pada layanan Mekaar, PNM Mekaar tidak menyalurkan layanannya dalam meningkatkan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis nasabah pelaku UMKM di Kecamatan Panaikang selama masa pandemi Covid-19 (Hasil Olah Data Dokumen PNM, 2019).

Lebih lanjut, berbicara mengenai gaya dan desain produk terdapat pelaku UMKM yang terus mengembangkan usahanya dengan mengikuti

arus atau gaya fashion yang sedang *trending* saat ini. Berikut pernyataan yang diutarakan oleh informan.

Yang ku lakukan dek mulai dari awal saya memulai usaha sampai bahkan dimasa pandemi ini selalu ka memastikan bemana caraku agar ini jualan saya cepat laku. Dengan cara rajin live di sosmed rajin ka bikin diskon besar. Supaya usaha ku juga maju produk yang saya jual semakin maju yah saya ikuti trend fashion toh terus saya juga rajin cari distributor cari yang terbaik dan menjamin isinya bagus itu sih dek yang saya lakukan terus menerus tapi yah jujur saja memang di masa ini corona yah cukuplah saja untuk kembali modal dan memaksa untuk bemana caranya bisa bayar ini Mekaar. (Delvi, 2 Desember 2021)

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa pelaku usaha tersebut selalu mengupayakan agar produk yang ditawarkan dapat menarik minat konsumen. Seperti yang telah dinyatakan sebelumnya bahwa salah satu cara untuk meningkatkan daya tarik produk yaitu berkaitan dengan gaya atau desain fashion yang sedang berkembang. Dengan mengikuti tuntutan jaman, tentu saja gaya produk yang dipasarkan juga ikut berkembang agar tidak ketinggalan mode dengan pesaing lain. Selain itu, pelaku UMKM di atas juga aktif melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk mengenalkan produknya. Hal tersebut sejalan dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen bahwa promosi diartikan sebagai tindakan yang bertujuan untuk memperkenalkan atau menyebarluaskan informasi tentang suatu produk dan/atau menarik minat beli pelanggan terhadap produk dan/atau jasa yang akan dan sedang diperdagangkan.

Sementara itu, terdapat tiga pendekatan yang dapat dilakukan untuk menciptakan ide mengenai desain dan gaya produk (Ajim, 2021)

yaitu:

- a. Studi pasar sasaran untuk ide pengembangan produk
- b. Eksplorasi material untuk ide pengembangan produk
- c. Proses merespon lingkungan untuk ide pengembangan produk

Lebih lanjut, Ajim (2021) menggambarkan skema dalam pendekatan pengembangan desain produk melalui gambar berikut.

Gambar 7
Skema Pengembangan Gaya dan Desain



Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Berdasarkan gambar di atas, dapat dipahami bahwa dalam upaya mengembangkan suatu desain produk perlu diperhatikan proses perencanaan yang terdiri atas beberapa tahap. Perencanaan ini merupakan aspek utama untuk menentukan keberhasilan dalam mewujudkan efektivitas dan efisiensi suatu produk yang akan dipasarkan.

Sementara itu, berbeda dengan pernyataan informan sebelumnya, terdapat pelaku UMKM lain yang merasa sulit untuk mengikuti gaya dan desain produk karena keterbatasan produk yang dijualnya. Dalam hal ini, produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM ini yaitu produk makanan. Berikut pernyataan dari informan tersebut.

Yang saya jual itu ada kacang goreng, biasa juga yang kacang kupas. Kalau stoknya nanti penjual yang pesan atau menelfon baru lagi saya pergi beli baru antarkan. Tapi banyak juga sedihku nak karna yang laku itu sekarang kacang goreng biasa saja tapi jualanku yang kacang kupas selama ini corona sedikit ji yang mau karena kalau kacang kupas itu disentuh pake tangan langsung jadi mungkin pembeli takut. Yah mungkin saya rasa peminat nya ini kacang bisa kembali membaik kalau warung yang biasa kutemoati titip kacang buka kembali, kah 2 memang itu sekolah ku tempati menitip nak tapi sudah mau 2 tahun nda buka itu sekolah. Mungkin bisa saya lakukan tambahan kacang yang lainnya seperti kacang disko atau yang seperti kacang telur tapi untuk saat ini karena pemasukan kurang yah biki saja apadanya yang penting bisa bayar tiap minggu di Mekaar. (Yohana, 5 Desember 2021)

Dari pernyataan informan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM tersebut tidak dapat berkembang mengikuti gaya dan desain produk karena terbatas pada modal dan ketertarikan pelanggan terhadap makanan yang dijualnya. Informan tersebut juga menuturkan bahwa usaha yang dilakukannya saat ini semata-mata hanya agar dapat melunasi pembayarannya di PNM Mekaar setiap minggunya.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa fokus perkembangan usaha UMKM tersebut tidak berjalan sebagaimana teori yang dikemukakan oleh Pratiknyo (2013) bahwa setiap usaha akan disesuaikan dengan usaha yang sudah ada. Dengan demikian, usaha dijalankan dengan

mengembangkan usaha yang ada yang harus disesuaikan dengan kondisi sebelumnya. Terlebih lagi, selama pandemi lingkup penjualan pelaku UMKM tersebut mengalami penyempitan sehingga berpengaruh pula kepada pendapatan sehari-hari.

Berdasarkan hasil penelitian terkait gaya dan desain produk dapat ditarik kesimpulan bahwa selama masa pandemi terdapat beberapa produk gaya dan desain produk yang dapat dikembangkan dan tidak dapat dikembangkan. Hal tersebut disebabkan karena tidak semua produk bersifat fleksibel, artinya terdapat produk yang tidak bisa berubah seperti produk makanan. Selain itu, produk yang dapat dikembangkan gaya dan desainnya adalah pakaian yang mengikuti trend mode fashion yang berkembang. Akan tetapi, hal tersebut tidak banyak memberikan dampak kepada peningkatan minat pelanggan dan tidak berpengaruh pada pendapatan usaha sehingga menyebabkan adanya kekhawatiran terhadap tagihan cicilan program Mekaar. Selain itu, tidak sedikit UMKM yang melakukan tunggakan pembayaran karena tidak adanya biaya atau pemasukan dalam beberapa hari. Kebijakan penundaan pembayaran program Mekaar sangat dibutuhkan oleh UMKM pada masa pandemi saat ini tetapi penerapan kebijakan tersebut sangat terbatas dan tidak maksimal.

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan di atas terkait rumusan masalah kedua, yaitu pengembangan inovasi produk UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan

Panakkukang Kota Makassar yang dinilai dari tiga indikator, yaitu 1) Kualitas Produk; 2) Variasi Produk; dan 3) Gaya dan Desain Produk. Dari indikator-indikator ini dapat disimpulkan bahwa kualitas produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM sebagai nasabah program Mekaar selalu dipilih dan dikembangkan secara maksimal untuk mempertahankan loyalitas dan kepercayaan pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan omset penjualan. Selanjutnya, variasi produk yang diperdagangkan oleh pelaku UMKM sangat bervariasi, baik dari segi variasi harga, variasi cita rasa, variasi mode, dan sebagainya. Akan tetapi, hal tersebut tidak berpengaruh maksimal dengan pendapatan UMKM selama pandemi sehingga membuat mereka sulit untuk membayarkan tagihan program Mekaar. Sementara itu, gaya dan desain produk tidak dapat dilakukan secara maksimal karena tidak semua produk bersifat fleksibel, artinya terdapat produk yang tidak bisa berubah desainnya. Selain itu, selama masa pandemi tidak ada kegiatan pembinaan yang dilakukan oleh program Mekaar sehingga pelaku UMKM nasabah Mekaar kurang mendapatkan layanan kebermanfaatan PNM Mekaar tersebut.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, peneliti memperoleh kesimpulan antara lain:

2. Respon pelaku UMKM terkait Program Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar terdiri atas tiga indikator yang menyebutkan bahwa:
 - a) Persepsi pelaku UMKM terkait program Mekaar selama masa pandemi adalah program pembiayaan Mekaar sangat bermanfaat terutama pada keadaan pandemi seperti ini.
 - b) Sikap (tanggapan) pelaku UMKM terkait program Mekaar lebih dominan kepada tanggapan kurang baik, karena kebijakan program Mekaar dinilai kurang efektif pada pelaksanaannya.
 - c) Pendapatan pelaku UMKM di masa pandemi berdampak sangat signifikan karena terdapat perbandingan yang menonjol antara penghasilan sebelum dan setelah pandemi.
3. Pengembangan inovasi produk UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dipengaruhi oleh:
 - a) Kualitas produk yang dipasarkan oleh pelaku UMKM sebagai nasabah program Mekaar selalu dipilih dan dikembangkan secara maksimal

untuk mempertahankan loyalitas dan kepercayaan pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan omset penjualan.

- b) Variasi produk yang diproduksi UMKM sangat beragam, baik dari segi variasi harga, variasi cita rasa, variasi mode, dan sebagainya. Akan tetapi, hal tersebut tidak berpengaruh maksimal dengan pendapatan UMKM selama pandemi sehingga membuat mereka sulit untuk membayarkan tagihan program Mekaar.
- c) Gaya dan desain produk tidak dapat dilakukan secara maksimal karena tidak semua produk bersifat fleksibel, artinya terdapat produk yang tidak bisa berubah desainnya. Selain itu, selama masa pandemi tidak ada kegiatan pembinaan yang dilakukan oleh program Mekaar sehingga pelaku UMKM nasabah Mekaar kurang mendapatkan layanan kebermanfaatannya PNM Mekaar tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, peneliti mengajukan saran sebagai berikut.

1. PNM Mekaar perlu melakukan sosialisasi dan penyampaian lebih lanjut mengenai kebijakan penundaan cicilan oleh program Mekaar yang akan diimplementasikan dengan cara membuat prosedur administratif secara transparan agar tidak menimbulkan kesalahan informasi kepada nasabah Mekaar pelaku UMKM.
2. Nasabah Mekaar pelaku UMKM sebaiknya meminta layanan pembinaan atau sekolah pertemuan seperti yang diadakan sebelum pandemi agar

usaha yang sedang dijalankan dapat terus berkembang sesuai saran dan ilmu yang seharusnya diberikan oleh PNM Mekaar sesuai dengan prinsip PNM Mekaar.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi, R. (2004). *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*. Granit.
- Ajim, N. (2021). *Pengembangan Desain dan Biaya Produksi Hiasan*.
<https://www.mikirbae.com/2016/04/pengembangan-desain-dan-biaya-produksi.html>
- Alfian, M. (2011). *Filsafat Etika Islam*. CV Pustaka Setia.
- Amanah, N., & Damayanti, E. (2021). Analisis Perbandingan Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebelum Dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Mikro Melalui Program Mekaar Di Wilayah Cakung. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana*, 8(1).
<https://doi.org/10.35137/jabk.v8i1.506>
- Arikunto, S. (2002). *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Pratik*.
- Azwar, S. (2016). *Metode Penelitian*. Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Perkembangan Jumlah Data Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2018-2019*. Kemenkopukm.
https://www.kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1617162002_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019.pdf
- Basuki, S. (2006). *Metode Penelitian*. Wedatama Widya Sastra.
- Brudeseth. (2015). *A Social Workers Guide to Working In School*. Australian Association of Social Workers.
- Candra, S. A., & Yolanda, F. (2020). *Penundaan Cicilan Segera Berlaku, Ini Penjelasan Menkeu*. Republika.
<https://republika.co.id/berita/q96qs2370/penundaan-cicilan-segera-berlaku-ini-penjelasan-menkeu>
- Catriana, E. (2020). *Terpukul Corona, Ini 5 Keluhan Para Pelaku UMKM*. Kompas. <https://money.kompas.com/read/2020/03/27/190000026/terpukul-corona-ini-5-keluhan-para-pelaku-umkm?page=all>
- Cross, N. (1994). *Engineering Design Methods: Strategies for Product Design*. John Wiley & Sons Ltd.
- Data, I. (2020). *Kecamatan Panakkukang*. Dinas Komunikasi Dan Informatika Kota Makassar. <https://integrasidata.id/skpd/kecamatan-panakkukang/>
- Dunn, W. (2000). *Pengantar Analisa Kebijakan Publik*. Gadjah Mada University Press.
- Efendi, W. D. (2018). Pengaruh Variasi Produk, Kemasan dan Iklan terhadap Keputusan Pembelian Ice Cream Campina di Mini Market Wilayah Kota Kediri. *Simki-Economic*, 2(2).

- Ekonomi. (2021). *Inovasi Jadi Kunci UMKM Bertahan dari Hantaman Pandemi*. Liputan 6. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4655911/inovasi-jadi-kunci-umkm-bertahan-dari-hantaman-pandemi>
- Fadila, D., & Lestari, S. (2013). *Perilaku Konsumen*. Citra Books Indonesia.
- Fadliansyah, M. E. (2020). *PNM Berikan Penundaan Cicilan Kredit 109 Ribu Debitur Terdampak Corona*. Katadata. <https://katadata.co.id/agungjatmiko/finansial/5e9a41f5be5a7/pnm-berikan-penundaan-cicilan-kredit-109-ribu-debitur-terdampak-corona>
- Faisal. (2021). *Beragam Upaya UMKM untuk Bangkit di Masa Pandemi*. Sahabat UMKM. <https://sahabatumkm.id/galeri/beragam-upaya-umkm-untuk-bangkit-di-masa-pandemi>
- Harahap, S. S. (2009). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada.
- Ihsanuddin, K. (2020). *Pidato Kebijakan Presiden Jokowi Selama Masa Pandemi*. Kompas. <https://nasional.kompas.com/read/2020/03/26/074124419-kebijakan-ekonomi-jokowi-di-tengah-pandemi-covid-19-penangguhan-cicilan?page=all>
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 12 J). Indeks.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jilid I). Erlangga.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2014). *Principles of Marketing* (12th ed.). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 13 J). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kusumo, G. D. (2019). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (PERSERO) Melalui Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) di Kelurahan Monosongo, Jebres, Surakarta Jawa Tengah. In *library.uns.ac.id*. Universitas Sebelas Maret.
- Laksono. (2022). *Syarat Pinjaman PNM Mekaar 2022 : Aturan, Janji & Pengajuan*. RKonline. https://www.rkonline.id/syarat-pinjaman-pnm-mekaar/#1_Syarat_Umum
- Melyani. (2016). Pengaruh Kualitas Produk dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan PT Distriversa Buana. *Cakrawala : Jurnal Humaniora Bina Sarana Informatika*, 16(2), 1–13.
- Meutia, I. F. (2017). *Analisis Kebijakan Publik*. AURA.
- Moleong, L. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.

- Moleong, L. J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Naibaho, M. (2016). Respon Masyarakat Terhadap Pesan Komunikasi Survei Sosial Ekonomi Nasional Pada BPS Kota Pematangsiantar. *Jurnal Simbolika*, 2(1).
- Nainggolan, E. U. (2020). *UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Nasir, A. (2017). Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Industri Mebel Di Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1).
- Nasrudin, E. (2015). *Psikologi Komunikasi, Membangun Komunikasi yang Efektif dalam Interaksi Manusia*. CV Pustaka Setia.
- PNM. (2019). *PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah*. PNM. <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>
- Pratiknyo, Y. S. (2013). Pentingnya Manajemen Bagi UKM dalam Tabloid Peluang Usaha Nomor 9 (2005-2006). *Manajemen*. <https://manajemenppm.wordpress.com/2013/05/20/pentingnya-manajemen-bagi-ukm/>
- PUnet. (2017). *Profil Kota Makassar*. Pusat Pengembangan Kawasan Perkotaan - Badan Pengembangan Infrastruktur Wilayah. <http://perkotaan.bpiw.pu.go.id/n/kota-otonom/70>
- Putra, A. P. (2020). *Infografis Tips Bagi UMKM untuk Bertahan di Masa Pandemi*. Tribun News.
- Rahmadina, & Muin, R. (2020). Pengaruh Program PNM Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian. *J-ALIF Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Sosial Budaya Islam*, 5(1), 74–86.
- Safroni. (2012). *Manajemen dan Reformasi Pelayanan Publik dalam Konteks Birokrasi Indonesia (Teori, Kebijakan, dan Implementasi)*. Aditya Media Publishing.
- Satori, D., & Komariah, A. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Silalahi, U. (2009). *Metode Penelitian Sosial*. PT Refika Aditama.
- Silalahi, U. (2010). *Metode Penelitian Sosial*. PT Refika Aditama.
- Silvia, W., & Burhanuddin. (2015). Pengaruh Aktivitas Wanita Wirausaha Terhadap Pertumbuhan Usaha Olahan Kentang. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 3(1).

- Simamora, H. (2000). *Manajemen Pemasaran Internasional*. Salemba Empat.
- Subarsono, A. (2011). *Analisis Kebijakan Publik (Konsep, Teori dan Aplikasi)*. Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sukarmen, P. (2013). *Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kepuasan Konsumen dengan Keunggulan Bersaing sebagai Variabel Intervening pada Produk Gula Pasir Sebelas (GUPALAS) Pabrik Gula Semboro PTP Nusantara (Persero)*. 12(1), 64–78.
- Sulsel. (n.d.). *Profil Kota Makassar*. Provinsi Sulawesi Selatan. Retrieved January 1, 2022, from https://sulselprov.go.id/pages/info_lain/22
- Sumarwan, U. (2014). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Ghalia Indonesia.
- Syafiie, I. K. (2010). *Pengantar Ilmu Pemerintahan*. Refika Aditama.
- Tahir, A. (2014). *Kebijakan Publik dan Transparansi Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah*. Alfabeta.
- Torang, S. (2013). *Organisasi dan Manajemen*. Alfabeta.
- Ulrich, K. T., & Eppinger, S. D. (2001). *Perancangan & Pengembangan Produk*. Salemba Teknika.
- Wahab, S. A. (2008). *Analisis Kebijakan Dari Formulasi Ke Implementasi Kebijaksanaan Negara*. Bumi Aksara.
- Wahab, S. A. (2012). *ANALISIS KEBIJAKAN: Dari Formulasi ke Penyusunan Model-Model Implementasi Kebijakan Publik*. PT Bumi Aksara.
- Widyastuti, A. (2012). Analisis Hubungan Antara Produktivitas Pekerja Dan Tingkat Pendidikan Pekerja Terhadap Kesejahteraan Keluarga Di Jawa Tengah Tahun 2009. *Economics Development Analysis Journal*, 1(1). <https://doi.org/10.15294/edaj.v1i2.472>
- Winarno, B. (2008). *Kebijakan Publik Teori dan Proses*. PT Buku Kita.
- Woolcock, M., & Narayan, P. (2000). Social Capital: Implications For Evelopment Theory, Research, and Policy. *Final Version Submitted to the World Bank Research Observer*, 15(2).

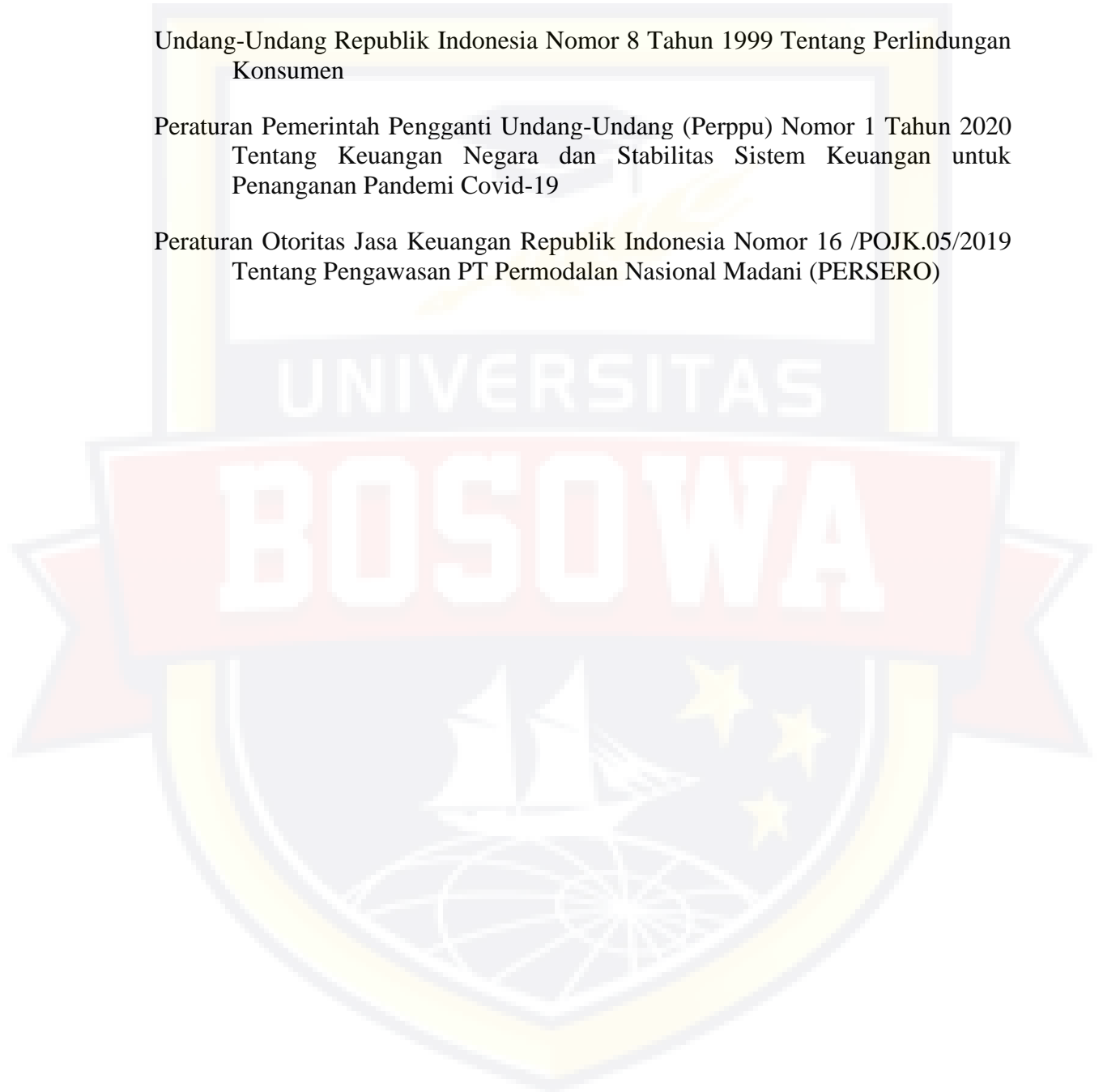
Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang (Perppu) Nomor 1 Tahun 2020 Tentang Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Covid-19

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 16 /POJK.05/2019 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO)





LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Pengembangan Instrumen

I. Judul Penelitian

IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MEMBINA EKONOMI KELUARGA SEJAHTERA (MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN PANAIKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR

II. Rumusan Masalah

1. Bagaimana respon pelaku UMKM terkait Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?
2. Bagaimana pengembangan inovasi produk UMKM selama masa pandemi Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?

III. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui respon pelaku UMKM terkait Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui pengembangan inovasi produk pelaku UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

IV. Fokus Penelitian

1. Tanggapan pelaku usaha terkait Mekaar selama masa pandemi Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
2. Pengembangan inovasi produk pelaku UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

V. Informan Penelitian

1. Internal Mekaar:

a. Pegawai Tagihan Iuran Mekaar = 1 orang

2. Eksternal Mekaar:

- Nasabah dari Program Mekaar Cabang Panaikang = 6 orang

TABEL MATRIKS PENGEMBANGAN INSTRUMEN PENELITIAN

No	Rumusan Masalah	Fokus Penelitian	Indikator	Sumber Informan	Teknik Pengumpulan Data
1	Bagaimana respon pelaku usaha terkait Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?	Respon pelaku usaha terkait Program Mekaar selama masa pandemi Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.	1. Persepsi 2. Sikap (tanggapan) 3. Pendapatan	1. Pegawai Tagihan Iuran Mekaar 2. Nasabah Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera	1. Observasi 2. Wawancara 3. Dokumentasi
2	Bagaimana pengembangan inovasi produk pelaku usaha selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?	Pengembangan inovasi produk pelaku usaha selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.	1. Kualitas Produk 2. Varian Produk 3. Gaya dan Desain Produk	a) Pegawai Tagihan Iuran Mekaar b) Nasabah Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera	1. Observasi 2. Wawancara 3. Dokumentasi

Lampiran 2 Pedoman Wawancara

Judul Penelitian :

IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MEMBINA EKONOMI KELUARGA SEJAHTERA (MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN PANAIKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR

I. Respon pelaku UMKM terkait Mekaar selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar?

a. Persepsi

Bagaimana penilaian anda tentang Mekaar terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah selama masa pandemi saat ini?

b. Sikap (tanggapan)

Bagaimana tanggapan anda terkait kebijakan Mekaar terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah selama masa pandemi saat ini?

c. Pendapatan

Bagaimana pendapatan anda selama masa pandemi serta bagaimana kebijakan Mekaar ini terhadap Usaha anda berlangsung?

II. Pengembangan inovasi produk pelaku UMKM selama masa pandemi di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

a. Kualitas Produk

Bagaimana menurut anda tentang kualitas produk yang dipasarkan selama masa pandemi dari para nasabah Program Mekaar?

b. Varian Produk

Menurut anda seberapa besar minat para konsumen terhadap variasi produk yang dipasarkan oleh para nasabah Program Mekaar? Seperti harga dan ketersediaan produk.

c. Gaya dan Desain Produk

Menurut anda hal apa yang harus dilakukan untuk menunjang gaya dan desain produk untuk menciptakan produk-produk baru yang dapat meningkatkan minat konsumen dan kemajuan sebuah usaha para nasabah Program Mekaar?

UNIVERSITAS
BOSOWA

Lampiran 3 Pedoman Observasi

Judul Penelitian :

**IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MEMBINA EKONOMI KELUARGA
SEJAHTERA(MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN
PANAIKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR**

1. Observasi Umum Lokasi Penelitian
 - a. Profil Kota Makassar
 - b. Kecamatan Panakkukang
 - c. Kelurahan Panaikang
 - d. PNM Mekaar Kecamatan Panakkukang
2. Respon pelaku usaha terkait Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah selama masa pandemi Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
 - a. Persepsi
 - b. Sikap (tanggapan)
 - c. Pendapatan
3. Pengembangan inovasi produk pelaku usaha selama masa pandemic di Kelurahan Panaikang Kecamatan Panakkukang Kota Makassar
 - a. Kualitas Produk
 - b. Varian Produk
 - c. Gaya dan Desaian Produk

Lampiran 4 Daftar Informan

Judul Penelitian

**IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MEMBINA EKONOMI KELUARGA
SEJAHTERA (MEKAAR) SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN
PANAİKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR**

DAFTAR INFORMAN

No	Jabatan dan Asal Informan	Nama Informan
1	Pegawai Tagihan Iuran Mekaar	Nunu
2	Nasabah Mekaar pelaku UMKM	Yohana Mariati Delvira Wati Ratna Eliasri Adolvina

Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian

Surat Izin Penelitian DPMPTSP Provinsi Sulawesi Selatan



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 23592/S.01/PTSP/2021
Lampiran : -

Kepada Yth.
PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Kota
Makassar

Perihal : Izin Penelitian

di-
Tempat

Berdasarkan surat Dekan FISIP Univ. Bosowa Makassar Nomor : A.520/FSP/UNIBOS tanggal 10 November 2021 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : **IRENE CHRISTAVINNY PUALILLIN**
Nomor Pokok : 4517021015
Program Studi : Ilmu Adm. Negara
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
Alamat : Jl. Urip Sumoharjo Km. 4, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PROGRAM MEMBINA EKONOMI KELUARGA SEJAHTERA (MEKAAR) TERHADAP USAHA MIKRO KECIL MENENGAH SELAMA MASA PANDEMI DI KELURAHAN PANAIKANG KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **22 November 2021 s/d 22 Februari 2022**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Dokumen ini ditandatangani secara elektronik dan Surat ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan **barcode**,

Demikian surat izin penelitian ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada tanggal : 22 November 2021

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU
SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu

Ir. H. DENNY IRAWAN SAARDI, M.Si
Pangkat : Pembina Utama Madya
Nip : 19620624 199303 1 003

Tembusan Yth
1. Dekan FISIP Univ. Bosowa Makassar di Makassar;
2. *Pertinggal*.



SIMAP PTSP 22-11-2021



Jl. Bougenville No.5 Teip. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
Website : <http://simap.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
Makassar 90231



Surat Izin Penelitian
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik – Ilmu Administrasi Negara

	UNIVERSITAS BOSOWA FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK Jalan Urip Sumoharjo Km. 4, Gd. 1 Lt. 7, Makassar-Sulawesi Selatan 90231 Telp. 0411 452 901 – 452 789 Ext. 123, Faks. 0411 424 568 Email: info@unibos.ac.id, http://www.unibos.ac.id
Nomor	: A.510/FSP/UNIBOS/XI/2021
Lampiran	: 1 (satu) rangkap Proposal Skripsi
Perihal	: <u>Permintaan Izin Penelitian Penyusunan Skripsi</u>
Kepada Yth, Pimpinan PT Permodalan Nasional Madani Persero Cabang Panakukang Di- Kota Makassar	
Dengan hormat, Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/ Penulisan Skripsi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar, maka kami mohon kiranya kepada mahasiswa tersebut dibawah ini :	
Nama	: Irene Christaviny Pualilin
NIM	: 4517021015
Judul penelitian	: Implementasi Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (MEKAAR) Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah Selama Masa Pandemi Di Kelurahan Panaikang, Kecamatan Panakkukan, Kota Makassar
Tempat	: Kantor PT Permodalan Nasional Madani Persero
Waktu	: 08 November 2021- 08 Januari 2022
Untuk dapat diberi bantuan dalam memperoleh data dan informasi serta pengambilan data yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir/ Penyusunan Skripsi tersebut	
Demikian harapan kami, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih	
Makassar, 03 November 2021 Dekan, F.I.S. Unibos,  Agus W. Suksono, S.Ip, M.A NIDN - 0927117602	
Tembusan	
1. Arsip	

Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian

Kantor PNM Mekaar



Dokumentasi Wawancara Mekaar



Dokumentasi Observasi Penelitian



Dokumentasi wawancara



Dokumentasi wawancara



Dokumentasi observasi sekaligus wawancara pelaku UMKM



UNIVERSITAS

Dokumentasi produk salah satu UMKM

