

MONOGRAF

# Penguatan Posyandu Melalui Kewirausahaan

Monograf ini memberikan gambaran atas penguatan Posyandu melalui kewirausahaan yang ditandai dengan adanya riset dasar penentuan model, kemudian implementasi pada satu Posyandu dan akhirnya implementasi pada 10 Posyandu. Model yang dihasilkan diharapkan dapat memberikan sumbangsih dalam meningkatkan kinerja Posyandu sebagai gate keeper program kesehatan berbasis pemberdayaan masyarakat

Monograf ini lebih ditujukan kepada mahasiswa Kesehatan, praktisi Kesehatan, dan petugas kesehatan yang bermaksud meningkatkan upaya masyarakat secara mandiri dalam bidang Kesehatan yang disokong oleh penguatan kewirausahaan. Buku ini diharapkan juga menjadi pegangan dalam mengembangkan konsep kewirausahaan sosial di Indonesia.

Akhirnya penulis tak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun monograf ini. Khususnya Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang memberikan bantuan pendanaan melalui Program Matching Fund Kedaireka Tahun 2022. Mengingat ketidaksempurnaan monograf ini, penulis juga akan berterima kasih atas berbagai masukan dan kritikan demi kesempurnaan monograf ini dimasa yang akan datang.



MONOGRAF Kewirausahaan Penguatan Melalui Posyandu

Roni Gunawan, SKM, M.Kes

MONOGRAF

# Penguatan Posyandu Melalui Kewirausahaan



Roni Gunawan, SKM, M.Kes



# **MONOGRAF**

## **Penguatan Posyandu Melalui Kewirausahaan**

**Roni Gunawan, SKM, M.Kes**



**MONOGRAF**  
**Penguatan Posyandu Melalui Kewirausahaan**

**Penulis:**

Roni Gunawan, SKM, M.Kes

**Editor:**

Dian Maya Sari Siregar  
Dahrul Siregar

**ISBN : 978-623-455-470-0**

**Design Cover :**

Retnani Nur Brilliant

**Layout :**

Hasnah Aulia

PT. Pena Persada Kerta Utama

Redaksi:

Jl. Gerilya No. 292 Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas  
Jawa Tengah. Email: [penerbit.penapersada@gmail.com](mailto:penerbit.penapersada@gmail.com)  
Website: [penapersada.id](http://penapersada.id). Phone: (0281) 7771388

Anggota IKAPI: 178/JTE/2019

All right reserved  
Cetakan pertama: 2022

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang  
memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin  
penerbit

## KATA PENGANTAR

Syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan keselamatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ini sesuai dengan waktunya. Posyandu sebagai agen perubahan perilaku Kesehatan dimasyarakat memegang peran penting dalam mengawal upaya kesehatan berbasis pemberdayaan masyarakat yang sudah berlangsung sejak lama. Oleh karena itu perlu penguatan bersifat strategis dalam mendukung operasionalisasi Posyandu, salah satunya dengan kewirausahaan yang dijalankan oleh kader Posyandu secara kolektif.

Monograf ini memberikan gambaran atas penguatan Posyandu melalui kewirausahaan yang ditandai dengan adanya riset dasar penentuan model, kemudian implementasi pada satu Posyandu dan akhirnya implementasi pada 10 Posyandu. Model yang dihasilkan diharapkan dapat memberikan sumbangsih dalam meningkatkan kinerja Posyandu sebagai gate keeper program kesehatan berbasis pemberdayaan masyarakat

Monograf ajar ini lebih ditujukan kepada mahasiswa Kesehatan, praktisi Kesehatan, dan petugas kesehatan yang bermaksud meningkatkan upaya masyarakat secara mandiri dalam bidang Kesehatan yang disokong oleh penguatan kewirausahaan. Buku ini diharapkan juga menjadi pegangan dalam mengembangkan konsep kewirausahaan sosial di Indonesia.

Akhirnya penulis tak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun monograf ini. Khususnya Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang memberikan bantuan pendanaan melalui Program Matching Fund Kedaireka Tahun 2022. Mengingat ketidaksempurnaan monograf ini, penulis juga akan berterima kasih atas berbagai masukan dan kritikan demi kesempurnaan monograf ini dimasa yang akan datang.

Medan, November 2022

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR ISTILAH/GLOSARIUM.....	v
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
RINGKASAN .....	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Permasalahan .....	5
C. Metode Pemecahan Masalah.....	5
D. Temuan Keterbaruan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	7
A. Pemberdayaan masyarakat .....	7
B. Kewirausahaan.....	8
C. Kewirausahaan Sosial .....	9
D. Posyandu.....	10
E. Peta Jalan Penelitian .....	12
BAB III METODE PENELITIAN .....	14
A. Desain Penelitian .....	14
B. Lokasi Penelitian.....	14
C. Subjek Penelitian.....	14
D. Prosedur Pelaksanaan Penelitian.....	15
E. Metode Pengumpulan Data .....	16
F. Metode Analisis Data .....	16
A. Hasil Penelitian Siklus 1.....	17
B. Siklus 2 : Implementasi Model Pada Lingkungan Terbatas .....	43
C. Refleksi .....	59
D. Hasil Penerapan Model Pada 10 Posyandu .....	71
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran .....	77
DAFTAR PUSTAKA .....	79

## DAFTAR ISTILAH/GLOSARIUM

BKB	:	Bina Keluarga Balita
BMC	:	Business Model Canvas (Kanvas Model Bisnis)
BPD	:	Badan Permusyawaratan Desa
<i>Cashflow</i>	:	Arus kas dalam catatan keuangan
Daring	:	Dalam Jaringan
Depkes	:	Departemen Kesehatan
Entrepreneur	:	Wirausaha
FGD	:	Focus Group Discussion/Diskusi Kelompok Terbatas
Gr	:	Gram
ILO	:	<i>International Labour Organization</i>
Informan	:	Sumber pemberi Informasi dalam penelitian kualitatif
Insentif	:	tambahan penghasilan (uang, barang, dan sebagainya) yang diberikan untuk meningkatkan gairah kerja
IUMK	:	Ijin Usaha Mikro Kecil
Kader	:	Kader kesehatan yang berasal dari warga masyarakat yang dipilih masyarakat oleh masyarakat serta bekerja dengan sukarela untuk membantu peningkatan kesehatan masyarakat di wilayah kerja Posyandunya.
KB	:	Keluarga Berencana
Kemenkes	:	Kementerian Kesehatan
KIA	:	Kesehatan Ibu dan Anak
KMS	:	Kartu Menuju Sehat
LILA	:	Lingkar Lengan Atas
Merek	:	Tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan

		digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa.
Model	:	Pola (contoh, acuan, ragam, dan sebagainya) dari sesuatu yang akan dibuat atau dihasilkan.
NIB	:	Nomor Induk Berusaha
Omset	:	Nilai total dari penjualan produk dalam suatu kurun waktu tertentu
PAUD	:	Pendidikan Anak Usia Dini
Permendagri	:	Peraturan Menteri Dalam Negeri
PIRT	:	Pangan Industri Rumah Tangga
PMT	:	Pemberian Makanan Tambahan
PNPM	:	Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat
Posyandu	:	Pos Pelayanan Terpadu
Profit	:	Keuntungan bersih setelah dipotong biaya produksi
Rp	:	Rupiah
<i>Sharing Profit</i>	:	Kesepakatan yang dihasilkan untuk membagikan keuntungan dari suatu usaha.
UKBM	:	Upaya Kesehatan Bersumberdaya Masyarakat
UKM	:	Usaha Kecil dan Menengah
UMKM	:	Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Wirausaha	:	Orang yang menjalankan bisnis dan menghasilkan keuntungan secara ekonomi
WUS	:	Wanita Usia Subur

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Sertifikat hasil pertemuan ilmiah penelitian
2. Poster hasil penelitian
3. Foto-foto kegiatan penelitian
4. Foto-foto Luaran penelitian
5. Video Kegiatan

## RINGKASAN

Posyandu merupakan program pemberdayaan masyarakat yang cukup lama dan sering terkordinasi dengan berbagai program pemerintah. Melalui kader, Posyandu berperan aktif dalam meningkatkan status kesehatan masyarakat khususnya ibu hamil dan bayi. Akan tetapi keaktifan kader Posyandu sering kali menjadi penghambat kinerja Posyandu, terutama disebabkan factor ekonomi kader, ditambah lagi biaya operasionalisasi Posyandu tidak selancar yang dibayangkan. Oleh karena itu perlu upaya peningkatan kinerja Posyandu dengan meningkatkan kinerja kader Posyandu dengan menjawab permasalahan ekonomi kader, serta biaya operasional Posyandu dengan cara berwirausaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi dalam meningkatkan Posyandu melalui wirausaha. Penelitian ini merupakan penelitian dengan desain penelitian Tindakan, dimana serangkaian staretegi dikembangkan dalam menyelesaikan masalah penelitian. Lokasi penelitian di Medan dan Deli Serdang. Subjek utama penelitian adalah kader Posyandu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan model pada lingkungan terbatas terbukti dapat menghasilkan wirausaha kader Posyandu yang menghasilkan pendapatan bagi usaha Posyandu. Pendapatan yang dihasilkan wirausaha Posyandu pembagiannya dapat menjadi pemasukan bagi kader Posyandu serta menambah biaya operasional Posyandu. Strategi yang dikembangkan dalam meningkatkan wirausaha Posyandu yakni dengan meningkatkan konsolidasi dan orientasi/motivasi kader dalam menjalankan Posyandu dan usaha, memberikan pelatihan manajemen dasar bisnis dan pengembangan, melakukan pendampingan secara langsung dan tidak langsung.

**Kata Kunci : Wirausaha, Kader, Posyandu**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Posyandu adalah suatu wadah komunikasi alih teknologi dalam pelayanan kesehatan masyarakat dari masyarakat dan untuk masyarakat dengan dukungan pelayanan serta pembinaan teknis dari petugas kesehatan yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan sumber daya manusia sejak dini dalam rangka pembinaan kelangsungan hidup anak (*Child Survival*) yang ditujukan untuk menjaga kelangsungan hidup anak sejak janin dalam kandungan ibu sampai usia balita, dan pembinaan perkembangan anak (*Child Development*) yang ditunjukkan untuk membina tumbuh kembang anak secara sempurna, baik fisik maupun mental sehingga siap menjadi tenaga kerja tangguh. Sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan masyarakat agar dapat hidup sehat.

Optimalisasi Posyandu dalam peningkatan kesehatan dan status gizi masyarakat sangat tergantung dari partisipasi, motivasi, dan kemampuan kader Posyandu dalam melaksanakan berbagai program kesehatan di Posyandu. Pelaksanaan Posyandu merupakan titik sentral kegiatan Posyandu, keikutsertaan dan keaktifannya diharapkan mampu menggerakkan partisipasi masyarakat.

Hasil pendataan Kementerian Kesehatan menyebutkan bahwa perkembangan jumlah Posyandu sangat menggembirakan, karena di setiap desa /kelurahan ditemukan sekitar 3-4 Posyandu. Pada saat Posyandu dicanangkan tahun 1986, jumlah Posyandu tercatat sebanyak 25.000 Posyandu, dan pada tahun 2009, meningkat menjadi 266.827 Posyandu dengan rasio 3,55 Posyandu per desa/kelurahan. Namun bila ditinjau dari aspek kualitas, masih ditemukan banyak masalah, antara lain kelengkapan sarana dan keterampilan kader yang belum memadai (Kemenkes, 2012).

Meningkatnya jumlah Posyandu ternyata tidak seimbang dengan peningkatan kinerja Posyandu yang secara organisasi disokong oleh kadernya. Kader Posyandu yang merupakan agen perubahan perilaku memiliki peran penting dalam meningkatkan eksistensi Posyandu, hanya saja tidak seideal yang dibayangkan, karena banyak kader Posyandu yang justru tidak aktif.

Banyak faktor yang berperan dalam menentukan partisipasi dan keaktifan kader, baik secara internal dalam diri kader maupun eksternal atau dari lingkungan kader. Salah satu faktor eksternal adalah pemberian insentif (Wicaksono, 2014). Menurut Trisanti (2018), bahwa pemberian insentif bagi kader dianggap dapat meningkatkan motivasi kader dalam menjalankan tugasnya di Posyandu. Hasil penelusuran juga membuktikan bahwa pengakuan baik dari pemerintah atau desa dapat menjadi sebuah suatu bentuk pengakuan yang berharga bagi kader.

Selain faktor kader itu, sarana dan prasarana yang lengkap juga menjadi faktor dorong ditambah lagi dengan adanya dukungan dari pemerintah desa sangat membantu pelaksanaan tugas kader. Semua faktor tersebut merupakan faktor pencetus secara eksternal yang memengaruhi kinerja kader. Oleh sebab itu dibutuhkan upaya yang strategis untuk mengatasi permasalahan ketiadaan honor yang berujung pada pemenuhan kebutuhan rumah tangga, penyediaan sarana prasarana yang memadai dan cepat.

Fenomena keaktifan kader dalam menjalankan Posyandu dipengaruhi oleh berbagai faktor, insentif yang diberikan 3 bulan sekali menimbulkan ketidakpuasan kader, akan tetapi kader juga masih tetap menjalankan tugasnya di Posyandu. Kondisi ini seakan menggambarkan kondisi yang seakan kontradiktif sehingga perlu upaya penggalan yang lebih mendalam terhadap kondisi ini yang secara eksplisit memengaruhi kinerja kader Posyandu.

Hasil penelitian Suhat (2014) menunjukkan bahwa Keaktifan kader dalam kegiatan posyandu berhubungan dengan

pengetahuan kader, pekerjaan, tingkat pendapatan serta keikutsertaan kader pada organisasi lain. Sebagian besar pengetahuan kader dalam kategori kurang baik, sebagian besar kader tidak bekerja, sebagian besar penghasilan kader dalam kategori rendah dan sebagian besar kader tidak mengikuti organisasi lain di masyarakat. Kader posyandu aktif lebih sedikit dibandingkan dengan yang pasif.

Hasil Penelitian Gunawan (2019) membuktikan bahwa kader Posyandu yang aktif dan berwirausaha sangat menyokong kehidupan ekonomi kader, tidak hanya itu kader juga dapat menyisihkan keuntungan wirausaha untuk operasionalisasi Posyandu. Atas dasar itulah maka dikembangkan pengabdian masyarakat berbasis riset yang sudah dilakukan peneliti pada tahun sebelumnya terkait kewirausahaan pada Posyandu.

Kegiatan wirausaha Posyandu ini dapat disinkronkan dengan upaya revitalisasi Posyandu baik secara kesehatan, sosial maupun ekonomi dengan memberdayakan para kader dan ibu rumah tangga untuk memiliki usaha baik sendiri maupun bersama-sama sebagai aktivitas sosial entrepreneur yang berada dalam aktivitas Posyandu. Sehingga Posyandu diharapkan nantinya menjadi tulang punggung kegiatan partisipasi masyarakat dengan mengoptimalkan sumber daya manusia dalam meningkatkan produktivitas usaha.

Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 19 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pengintegrasian Layanan Sosial Dasar di Pos Pelayanan Terpadu pada Pasal 5 menyebutkan bahwa salah satu layanan dasar yang diintegrasikan di Posyandu selain layanan dasar kesehatan dan sosial adalah peningkatan ekonomi keluarga.

Berdasarkan penelusuran di lapangan, saat ini belum Nampak Posyandu yang secara mandiri dan strategis memiliki usaha bersama atau sosial entrepreneur yang dapat secara mandiri membiayai operasional Posyandu serta meningkatkan kondisi ekonomi kader-kadernya. Ada beberapa Posyandu yang memiliki usaha memanfaatkan komoditi lokal dan menciptakan

pangan fungsional akat tetapi masih belum maksimal meningkatkan kinerja Posyandu. Padahal program pengembangan Posyandu sudah sangat lama diterapkan, konon lagi integrasi layanan dasar Posyandu berbasis pada peningkatan ekonomi keluarga juga sudah di terapkan sejak tahun 2011.

Posyandu akan lebih mendukung peningkatan berbagai program termasuk kegiatan social entrepreneur. Hal ini dapat dilihat bahwa hampir setiap program yang melibatkan masyarakat di tingkat desa/kelurahan selalu melibatkan kader Posyandu untuk mendongkrak kesuksesan program. Oleh sebab itu perlu dikembangkan upaya yang strategic dan ilmiah dalam rangka menguatkan posyandu penguatan kewirausahaan Posyandu. Sehingga Posyandu-posyandu yang ada di Indonesia memiliki usaha bersama yang nantinya akan memajukan Posyandu menggunakan sumber daya yang dihasilkan oleh usaha bersama Posyandu. Pada tahap akhir ketika sudah dikembangkan menjadi sebuah kebijakan yang berujung pada pemanfaatan pangan fungsional berorientasi pada hilirisasi dan peningkatan valuasi ekonomi.

Hal yang paling mendasar Ketika ingin mengembangkan wirausaha Posyandu adalah kader tidak mengerti sama sekali tentang konsep wirausaha dan bisnis, padahal potensi kelompok dan wilayah mendukung untuk dikembangkan sebagai salah satu objek bisnis. Oleh sebab itu diperlukan sebuah upaya yang strategis dan terpadu yang dapat meningkatkan kinerja kader Posyandu sekaligus membantu menyelesaikan permasalahan ekonomi kader Posyandu.

Kader Posyandu merupakan salah satu potensi wirausaha sehingga apabila terjadi perubahan pola pikir ke arah kewirausahaan maka dapat mempengaruhi minat berwirausaha kader Posyandu. Kader Posyandu yang pola pikirnya sudah baik maka akan dapat dibentuk sebagai wirausaha.

Kader Posyandu merupakan kearifan local dalam konteks pemberdayaan masyrakat yang sudah sejak lama ada di Indonesia. Sehingga beberapa program kesehatan banyak

memanfaatkan peran kader dalam pencapaian programnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa kader Posyandu merupakan bagian dari masyarakat yang sudah terbentuk dan ditempa dalam setiap kegiatan di lapisan bawah masyarakat.

## **B. Permasalahan**

Adapun beberapa permasalahan yang muncul dalam penelitian ini adalah

1. Rendahnya kinerja kader Posyandu yang disebabkan oleh faktor ekonomi kerluarga
2. Terbatasnya kreatifitas kader dalam memberikan makanan tambahan karena biaya operasional Posyandu yang rendah
3. Bagaimana model peningkatan kinerja Kader Posyandu melalui penguatan kewirausahaan.

## **C. Metode Pemecahan Masalah**

Metode pemecahan masalah dalam penelitian ini dikembangkan dengan Langkah-langkah berikut ini,

1. Menentukan orientasi masalah
2. Mengidentifikasi masalah dan menentukan prioritas masalah
3. Mengembangkan alternatif penyelesaian masalah sebagai rumusan model yang dikembanglan
4. Menerapkan model
5. Mengambil kesimpulan

## **D. Temuan Keterbaruan**

Secara umum sudah cukup banyak penelitian yang mengkaji tentang penguatan Posyandu sebagai bagian dari pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan. Penelitian tersebut juga menjadikan kader sebagai fokus riset, tentunya melalui berbagai penguatan seperti pelatihan, pendampingan dalam menunjang kinerja kader Posyandu. Akan tetapi penguatan kader Posyandu masih melalui kewirausahaan masih belum banyak.

Terdapat beberapa karya ilmiah yang identik dengan penelitian ini, namun secara prinsip kebaruan yang dikembangkan dalam penelitian ini secara spesifik antara lain,

fokus utama penelitian ini adalah kinerja kader Posyandu. Kewirausahaan adalah konsep yang dikembangkan untuk menguatkan kinerja, sehingga kajian tidak berhenti ketika kader sudah memiliki usaha, melainkan strategi dikembangkan agar keuntungan yang dihasilkan usaha kader digunakan untuk menyelesaikan masalah Posyandu yakni kinerja yang terganggu karena faktor ekonomi dan *sharing profit* untuk membantu operasionalisasi Posyandu. Sehingga penelitian ini tetap fokus pada kinerja Kader Posyandu dalam menjalankan Posyandu.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pemberdayaan masyarakat

Menurut World Bank dalam Mardikanto (2015) pemberdayaan merupakan proses untuk meningkatkan kemampuan dan sikap kemandirian masyarakat. Konsep ini merupakan upaya untuk memberikan kesempatan dengan meningkatkan kemampuan kepada kelompok masyarakat tertentu yang ada di masyarakat untuk mampu dan berani mengambil sebuah tindakan yang mampu menyelesaikan permasalahan yang ada di lingkungannya. Termasuk di dalamnya adalah masalah kesehatan, masalah ekonomi yang saling terintegrasi satu sama lain. Oleh sebab itu konsep Posyandu tak lepas dari konsep dasar pemberdayaan masyarakat.

Konsep ini ini juga bukan hanya semata-mata memenuhi kebutuhan dasar (basic needs) atau menyediakan mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (*safety net*), yang pemikirannya belakangan ini banyak dikembangkan sebagai upaya mencari alternatif terhadap konsep-konsep pertumbuhan di masa yang lalu. Konsep ini berkembang dari upaya banyak ahli dan praktisi untuk mencari *alternative development* (Friedman, 1992), yang menghendaki '*inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equality*'. (Kartasasmita, 1997).

Pendekatan utama dalam konsep pemberdayaan adalah bahwa masyarakat tidak dijadikan objek dari berbagai proyek pembangunan, tetapi merupakan subjek dari upaya pembangunannya sendiri. Berdasarkan konsep demikian, maka pemberdayaan masyarakat harus mengikuti pendekatan sebagai berikut (Sumodiningrat, 2002); pertama, upaya itu harus terarah. Ini yang secara populer disebut pemihakan. Upaya ini ditujukan langsung kepada yang memerlukan, dengan program yang dirancang untuk mengatasi masalahnya dan sesuai

kebutuhannya. Kedua, program ini harus langsung mengikutsertakan atau bahkan dilaksanakan oleh masyarakat yang menjadi sasaran. Mengikutsertakan masyarakat yang akan dibantu mempunyai beberapa tujuan, yakni agar bantuan tersebut efektif karena sesuai dengan kehendak dan mengenali kemampuan serta kebutuhan masyarakat. Peningkatan kemampuan masyarakat dengan pengalaman dalam merancang, melaksanakan, mengelola, dan mempertanggungjawabkan upaya peningkatan diri dan ekonominya.

Ketiga, menggunakan pendekatan kelompok, karena secara sendiri-sendiri masyarakat miskin sulit dapat memecahkan masalah-masalah yang dihadapinya. Juga lingkup bantuan menjadi terlalu luas jika penanganannya dilakukan secara individu. Pendekatan kelompok ini paling efektif dan dilihat dari penggunaan sumber daya juga lebih efisien. Pemberdayaan komunitas seperti Posyandu mempunyai potensi yang besar sebagai salah satu pendekatan dalam membangun masyarakat secara keseluruhan. Pada pembangunan komunitas individu terlibat secara aktif merancang, melaksanakan dan menilai program pembangunan komunitas yang dijalankan

## **B. Kewirausahaan**

Entrepreneurship menurut Holt (1992), berasal dari bahasa Prancis yakni dari *entreprenre*. The Concise Oxford French Dictionary (1980) yang artinya *entreprenre* sebagai *toundertake* (menjalankan, melakukan, berusaha), *to set about* (memulai), *to begin* (memulai); *to attempt* (mencoba, berusaha). Dalam bahasa Indonesia kata “wirausaha” artinya gabungan kata *wira* (gagah, berani) dan *usaha*. Dalam pendekatan yang lebih teoritis Menurut Schumpeter dalam Alma (2011), wirausaha dimaknai sebagai orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, kemudian mampu menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Sukses dalam berwirausaha tidak diperoleh secara tiba-tiba atau instan dan secara kebetulan, tetapi dengan penuh perencanaan, memiliki

visi, misi, kerja keras, dan memiliki keberanian secara bertanggung jawab

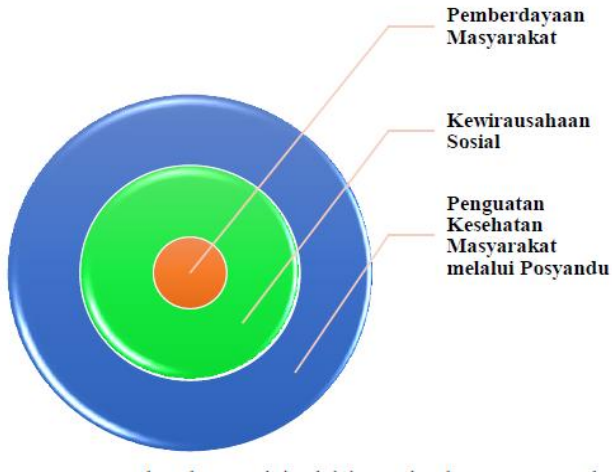
Wirausaha mencakup semua aspek pekerjaan baik sebagai pengusaha maupun pemerintah dan pekerja. Kemudian menurut Kasmir (2010) kewirausahaan (entrepreneur) merupakan seseorang yang memiliki jiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Kewirausahaan adalah dasar dari kreatif dan inovatif, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Dapat disimpulkan bahwa inti dari kewirausahaan merupakan upaya untuk menciptakan suatu nilai inovasi dalam pasar potensial atau mampu menciptakan nilai tambah bagi pembeli.

### **C. Kewirausahaan Sosial**

Kewirausahaan sosial dilakukan mengacu pada aktivitas yang dilakukan oleh warga. Adapun pengambilan keputusan bukan didasarkan pada kepemilikan modal. Ataupun tujuan dan target untuk menjadi bermanfaat bagi masyarakat. Gerakan kewirausahaan sosial sebenarnya sudah lama berlangsung. Namun demikian, tidak ada pihak yang mengetahui secara persis kapan mulai digunakannya istilah ini.

Spirit dari kewirausahaan sosial adalah usaha dalam merespon tantangan sosial, sehingga setiap orang diharapkan memiliki kemampuan menjadi agen perubahan yang memiliki rasa percaya diri untuk dapat mengatasi masalah sosial dan mendorong perubahan sosial serta sepenuhnya mendapat dukungan dari lingkungan sosialnya. Adapun cara terbaik mengukur keberhasilan kewirausahaan sosial adalah tidak dengan menghitung jumlah profit yang diperoleh sebagai laba, tetapi diukur dengan menghasilkan nilai-nilai sosial (social value).



**Gambar 1.** Konsep Inti Teori yang dikembangkan

Pondasi utama yang menguatkan konsep ini adalah pemberdayaan masyarakat yang disokong melalui upaya kewirausahaan sosial sehingga menjadi modal dalam penguatan komunitas. Kondisi di Permukaan yang diharapkan adalah peningkatan kesehatan masyarakat melalui Posyandu yang dibangun dengan semangat kewirausahaan sosial yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat.

#### **D. Posyandu**

Posyandu (Pos Pelayanan Terpadu) merupakan salah satu bentuk Upaya Kesehatan Bersumberdaya Masyarakat (UKBM) yang dilaksanakan oleh, dari, dan bersama masyarakat, untuk memberdayakan dan memberikan kemudahan kepada masyarakat guna memperoleh pelayanan kesehatan bagi ibu, bayi dan anak balita (Kemenkes RI, 2019).

Menurut Kemenkes (2011), manfaat penyelenggaraan

Posyandu yaitu : 1) untuk mendukung perbaikan perilaku; 2) mendukung perilaku hidup bersih dan sehat; 3) mencegah penyakit yang berbasis lingkungan dan penyakit yang dapat dicegah dengan imunisasi; 4) mendukung pelayanan

Keluarga Berencana; 5) mendukung pemberdayaan keluarga dan masyarakat dalam penganekaragaman pangan melalui pemanfaatan pekarangan.

Menurut Permendagri (2011) bahwa ruang lingkup pengintegrasian layanan sosial dasar di Posyandu sebagaimana meliputi:

1. Pembinaan gizi dan kesehatan ibu dan anak;
2. Pengendalian penyakit dan penyehatan lingkungan;
3. Prilaku hidup bersih dan sehat;
4. Kesehatan lanjut usia;
5. BKB;
6. Pos PAUD;
7. Percepatan penganekaragaman konsumsi pangan; dan
8. Pemberdayaan fakir miskin, komunitas adat terpencil dan penyandang masalah kesejahteraan sosial;
9. Kesehatan reproduksi remaja; dan
10. Peningkatan ekonomi keluarga.

Kader adalah anggota masyarakat yang dipilih dari dan oleh masyarakat, dan mau serta mampu bekerja bersama dalam berbagai kegiatan kemasyarakatan secara sukarela (Depkes RI, 2003). Kader merupakan masyarakat setempat sehingga alih pengetahuan dan alih ketrampilan dari kader kepada masyarakat sekitar menjadi lebih mudah.

Menurut Kemenkes RI (2011), tugas kader dalam Posyandu antara lain :

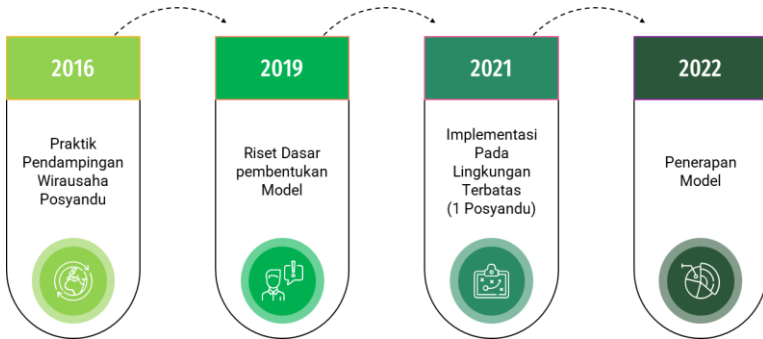
1. **Sebelum hari Posyandu**, kader menyebarluaskan hari buka Posyandu, menyiapkan tempat pelaksanaan Posyandu, menyiapkan sarana Posyandu, melakukan pembagian tugas antar Posyandu, berkoordinasi dengan petugas kesehatan tingkat Puskesmas serta mempersiapkan Pemberian Makanan Tambahan (PMT).
2. **Pada hari pelaksanaan Posyandu**, kader melaksanakan pendaftaran masyarakat yang berkunjung Posyandu, melaksanakan penimbangan balita dan ibu hamil yang berkunjung ke Posyandu, mencatat hasil penimbangan di

buku KIA dan KMS, pengukuran LILA pada ibu hamil dan WUS, melaksanakan kegiatan penyuluhan dan konseling gizi, membantu petugas kesehatan memberikan pelayanan KB, dan melengkapi pencatatan sekaligus membahas rencana tindak lanjut dari kegiatan bersama petugas kesehatan

3. **Di luar pelaksanaan Posyandu** kader mengadakan pemutakhiran data sasaran Posyandu, membuat diagram batang laporan pelaksanaan Posyandu pada bulan berjalan, melakukan tindak lanjut terhadap sasaran yang tidak datang maupun sasaran yang memerlukan penyuluhan lanjut, memberitahukan kepada kelompok sasaran agar berkunjung ke Posyandu pada saat hari buka, dan melakukan kunjungan tatap muka kepada tokoh masyarakat

#### E. Peta Jalan Penelitian

Adapun perkembangan riset dan implementasinya dapat dilihat pada skema berikut ini,



**Gambar 2.** Peta Jalan Penelitian Penguatan Posyandu Melalui Wirausaha

Penelitian ini berawal dari pengalaman praktis dalam mendampingi Posyandu meningkatkan kinerjanya melalui wirausaha di Kecamatan Hiliduho Nias. Kemudian pengalaman praktis tersebut dikembangkan melalui riset yang dilaksanakan pada tahun 2019 yang tujuannya menemukan pra model dalam menguatkan kinerja posyandu

Pada tahun 2021 pra model yang sudah terbentuk diterapkan pada lingkungan yang sebenarnya namun masih terbatas pada 1 Posyandu. Penerapan tersebut membuahkan hasil sehingga terbentuklah model yang sudah lebih relevan dalam meningkatkan kinerja kader Posyandu. Pada tahun 2022 ini model yang dikembangkan tadi di implementasikan pada 10 Posyandu, dimana pada tahap ini posyandu akan menerapkan model yang sudah terbentuk pada tahun sebelumnya.

## BAB III METODE PENELITIAN

### A. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan desain penelitian tindakan (*action research*) yang merupakan desain dengan pendekatan kolabolatif untuk mengeksplorasi, menyelidiki, mengaji dan menemukan sesuatu, serta menggunakan tindakan yang sistematis untuk menyelesaikan suatu permasalahan.

Menurut Burns (2010) tentang definisi penelitian tindakan, yaitu penelitian yang melakukan penerapan penemuan fakta pada pemecahan masalah dalam situasi sosial dengan pandangan untuk meningkatkan kualitas tindakan yang dilakukan didalamnya, yang melibatkan kolaborasi dan kerjasama para peneliti, praktisi dan orang awam (masyarakat).

Penelitian ini menggunakan model penelitian tindakan dari Kemmis dan McTaggart (dalam Kusumah dan Dwitagama, 2012). Upaya tersebut pada akhirnya mempunyai langkah-langkah yang sejalan dengan isi dari rancangan penelitian

### B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Posyandu yang ada di kota Medan dan Deli Serdang. Masing masing kabupaten/kota akan ditentukan satu Posyandu yang dinilai sudah mandiri dan memiliki prestasi yang baik di lingkungan Posyandu.

### C. Subjek Penelitian

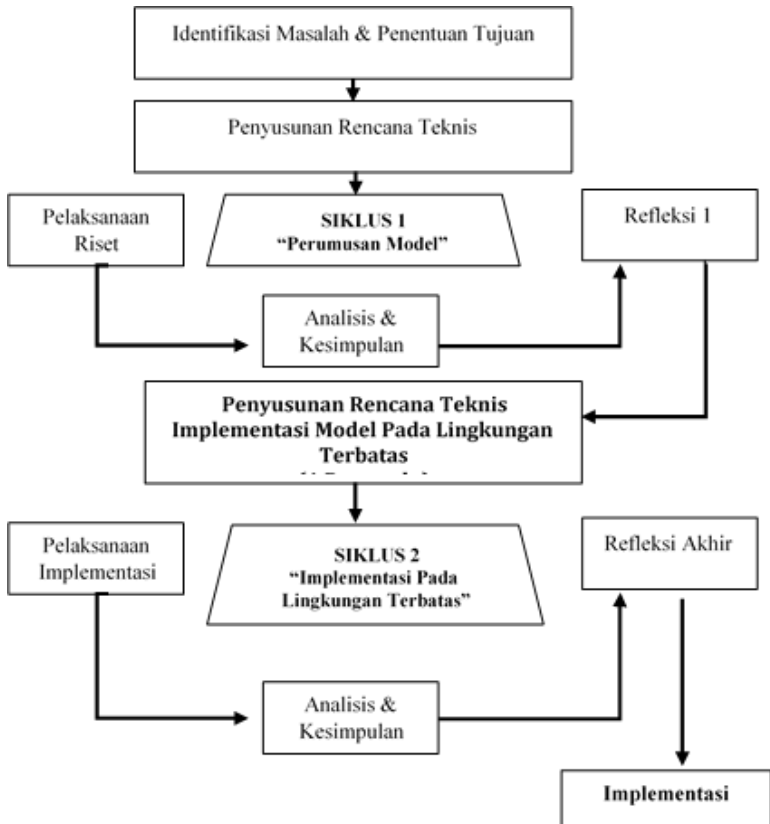
Subjek penelitian ini terdiri atas beberapa informan, Beberapa Informan yang dimaksud antara lain,

1. Informan utama penelitian ini adalah kader Posyandu yang menjadi kader Posyandu lebih dari 1 tahun pada Lokasi Posyandu
2. Kepala Lingkungan/Kepala Dusun
3. Tokoh Masyarakat

4. Petugas Puskesmas yang bertanggung jawab pada lokasi Puskesmas
5. Stakeholder lainnya yang relevan

#### D. Prosedur Pelaksanaan Penelitian

Prosedur pelaksanaan penelitian ini dapat dilihat pada skema berikut ini



Gambar 3. Alur Pelaksanaan Penelitian

### **E. Metode Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan beberapa cara akan dilakukan dengan cara:

1. Penelusuran Kepustakaan
2. Observasi langsung kepada Kader Posyandu
3. Wawancara mendalam (*indepth interview*)
4. *Focus Group Discussion*

### **F. Metode Analisis Data**

Analisis data akan dilakukan dengan menganalisis konten berdasarkan informasi seluruh informan, kemudian dilakukan generasilir terhadap informasi yang sudah jenuh yang berasal dari informan

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian Siklus 1**

##### **1. Deskripsi Lokasi Penelitian**

Provinsi Sumatera Utara berda di bagian barat Indonesia, posisi provinsi ini terletak pada garis 1° - 4° Lintang Utara dan 98° - 100° Bujur Timur. Adapun batas wilayah provinsi ini antara lain,

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan provinsi Aceh,
- b. Sebelah Timur dengan Negara Malaysia di Selat Malaka
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan provinsi Riau dan Sumatera Barat, dan
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Samudera Hindia.

Luas daratan provinsi Sumatra Utara adalah 71.680,68 Km<sup>2</sup> , sebagian besar berada d daratan pulau Sumatera dan sebagian kecil berada di pulau Nias, pulau - pulau Batu, serta beberapa pulau kecil, baik di bagian Barat maupun di bagian Timur pantau pulau Sumatera.

Luas daratan Provinsi Sumatera Utara 71.680 km<sup>2</sup>, Sumatera Utara tersohor karena luas perkebunannya, hingga kini, perkebunan tetap menjadi primadona perekonomian provinsi. Perkebunan tersebut dikelola oleh perusahaan swasta maupun negara. Sumatera Utara menghasilkan karet, coklat, teh, kelapa sawit, kopi, cengkeh, kelapa, kayu manis, dan tembakau. Perkebunan tersebut tersebar di Deli Serdang, Langkat, Simalungun, Asahan, Labuhan Batu, dan Tapanuli Selatan. Komoditas tersebut telah diekspor ke berbagai negara dan memberikan sumbangan devisa yang sangat besar bagi Indonesia.

Provinsi Sumatera Utara terdiri atas pantai dan dataran rendah di sebelah timur dan barat provinsi ini, dan dataran tinggi yang terdapat di dataran tinggi Karo, Toba dan Humbang. Gunung-gunungnya antara lain Sibayak,

Sinabung, Martimbang, Sorik Marapi dan lain-lain. Kemudian sungai-sungainya adalah sungai Wampu, Batang Serangan, Deli, Asahan dan lain-lainnya.

Tingkat kepadatan penduduk yang tinggi umumnya terdapat di wilayah perkotaan. Adapun kota dengan kepadatan penduduk tertinggi adalah Kota Medan yakni sebesar 8.481 jiwa per km<sup>2</sup> , disusul Kota Tebing Tinggi dengan kepadatan penduduk 5.183 jiwa per km<sup>2</sup> dan Kota Binjai dengan kepadatan penduduk sebesar 4.592 jiwa per km<sup>2</sup> . Sedangkan wilayah dengan kepadatan penduduk tergolong rendah adalah Kabupaten Tapanuli Selatan yakni sebesar 46 jiwa per km<sup>2</sup> , disusul dengan Kabupaten Pakpak Bharat dengan kepadatan penduduk sebesar 49 jiwa per km<sup>2</sup> dan Kabupaten Samosir dengan kepadatan penduduk 60 jiwa per km<sup>2</sup> (Dinkes Provsumut, 2018).

Penduduk Sumatera Utara menurut golongan etnis terdiri dari penduduk asli Sumatera Utara, penduduk asli pendatang dan penduduk asing. Yang termasuk penduduk asli ialah: suku Melayu, Batak Karo, Simalungun, Fak-fak/Dairi, Batak Toba, Mandailing, Pesisir dan Nias. Golongan pribumi pendatang adalah suku: Jawa, Sunda, Bali, Ambon, Minahasa, Banjar, Palembang, Riau, Minangkabau dan lain-lain, sedangkan penduduk asing adalah orang-orang Arab, India, Cina dan bangsa-bangsa lain. Penduduk Sumatera Utara sekitar 80% tinggal di desa-desa sebagai petani dan lainnya tinggal di kota sebagai pedagang, pegawai, tukang dan sebagainya.

Kekayaan alam yang dimiliki Sumatera Utara adalah minyak bumi, batu bara, belerang, emas dan sebagainya yang merupakan hasil tambang. Dan kini provinsi ini lebih dikenal lagi dengan bendungan raksasa Asahan dengan air terjun Sigura-gura yang merupakan proyek besar pembangkit tenaga listrik. Flora ada bermacam-macam, dari tanaman yang ada di hutan dengan hasil hutan kayu, damar dan rotan, juga tanaman yang diusahakan oleh penduduk seperti padi, sayur-sayuran dan tanaman perkebunan lainnya.

Susunan masyarakat di daerah Sumatera Utara adalah berdasarkan genealogis-teritorial atau suatu keturunan daerah dan wilayah, misalnya suku Batak Toba, Mandailing dan Nias. Sedangkan di wilayah Sumatera Timur atau Melayu adalah berdasarkan teritorial. Bila ditinjau dari kekerabatan dari segi garis keturunannya, maka suku Batak dan Nias adalah patrilineal yaitu garis keturunan yang dipandang dari garis keturunan Batak, dan suku Melayu adalah parental, yaitu garis keturunan yang dipandang dari kedua belah pihak, bapak dan ibu. Kelompok kekerabatan Nias disebut Sangabato yakni keluarga batih dan keluarga luas yang disebut sangabato sehua. Gabungan dari sangabato sehua dari satu leluhur disebut mado yang dapat disamakan dengan marga pada suku Batak, yakni klen besar patrilineal.

## **2. Karakteristik Informan**

Berdasarkan hasil penelitian, informan yang berhasil diwawancarai terdiri atas,

Tabel 1. Karakteristik Informan

Instansi	Urutan Informan	Keterangan
Kader Posyandu	Pertama	Informan pertama adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Kota Medan. Bisnis yang dijalankan saat ini adalah kerajinan tangan
	Ke dua	Informan ke dua adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Kota Medan. Bisnis yang sedang dijalankan kader adalah aneka kue
	Ke tiga	Informan ke tiga adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Kota Medan. Bisnis yang dijalankan adalah aneka keripik dan peyek

Tabel 1. Karakteristik Informan

Instansi	Urutan Informan	Keterangan
	Ke empat	Informan ke empat adalah seorang mantan kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri dan tidak aktif lagi sebagai kader posyandu di Kota Medan, sekali-sekali memberi saran atas pelaksanaan Posyandu di wilayahnya. Saat ini juga masih menjalankan bisnis di bidang kuliner (rumah kue)
	Kelima	Informan ke lima adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Deli Serdang. Bisnis yang dijalankan adalah kerajinan tangan
	Ke enam	Informan keenam adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Deli Serdang. Bisnis yang dijalankan adalah aneka keripik

Tabel 1. Karakteristik Informan

Instansi	Urutan Informan	Keterangan
	Ke tujuh	Informan ke tujuh adalah seorang kader Posyandu yang memiliki usaha sendiri seraya aktif sebagai kader posyandu di Langkat. Bisnis yang dijalankan adalah kedai kelontong
Kepala Desa/ lurah	Ke delapan	Informan ke delapan adalah lurah di Kota Medan yang menjadi lokasi kader Posyandu aktif menjalankan Posyandu
	Ke Sembilan	Informan ke Sembilan adalah Kepala Desa di Deli Serdang yang menjadi lokasi kader Posyandu aktif menjalankan Posyandu
	Ke sepuluh	Informan ke Sepuluh adalah Staf Desa di Langkat yang menjadi lokasi kader Posyandu aktif menjalankan Posyandu
Tokoh Masyarakat	Ke sebelas	Informan ke sebelas adalah tokoh masyarakat yang dianggap sesepuh di Kota Medan dekat dengan lokasi Posyandu
	Ke dua belas	Informan ke dua belas adalah tokoh masyarakat yang dianggap memiliki pengalaman di lokasi Posyandu Deli Serdang
	Ke tiga belas	Informan ke tiga belas adalah tokoh masyarakat yang dianggap memiliki pengalaman di lokasi Posyandu Langkat

Tabel 1. Karakteristik Informan

Instansi	Urutan Informan	Keterangan
Lembaga Pendamping Bisnis	Ke empat belas	Informan ke empat belas adalah Tenaga Pendamping Bisnis yang mendampingi bisnis yang dijalankan seorang kader Posyandu

### 3. Deskripsi Siklus 1

#### a. Deskripsi Hasil Penelitian

##### 1) Kinerja Kader Posyandu

Kinerja kader Posyandu merupakan deskripsi tentang kegiatan Posyandu baik sebelum, saat dan setelah Posyandu yang menjadi tanggung jawab yang diembankan kepada kader Posyandu. Adapun deskripsi kinerja kader Posyandu dapat dilihat pada matriks berikut ini,

Tabel 2. Pernyataan Informan perihal Kinerja Sebagai Kader

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
Ke satu	<i>"Hampir setiap bulan saya selalu ikut Posyandu meskipun sibuk, saya yang menghayo-hayokan ibuk-ibuk muda itu untuk dating, terus pas Posyandu saya bantu nimbang, terus kadang habis Posyandu saya sering merepetin ibuk-ibuk yang muda itu untuk datang lagi"</i>
Ke dua	<i>" Saya terlibat terus di Posyandu dari awal sampai akhir, saya bertugas membantu di meja 3 untuk nyatatin hasil timbangan anak-anak yang dating ke Posyandu kami. Semua kami kerjakan bareng-bareng termasuk beres-beres lokasi kalo sudah siap"</i>
Ke tiga	<i>" Saya terus diajak sama kordinator kami, dan kebetulan saya juga bisa waktunya, dalam setahun itu paling 2 kali saya gak bisa ikut karena ada acara keluarga, selebihnya saya ikut terus bantu-bantu Posyandu kami"</i>
Ke empat	<i>"Dulu saya paling rajin dan gak pernah absen sekalipun, sekarang kalo pas Posyandu saya selalu dating, tapi gak seaktif dulu, kalo dulu satu hari sebelum Posyandu saya mau tuh datangi satu-satu, nelponi ibuk-ibuk untuk dating, tapi sekrang sudah agak kurang dan yang muda-muda yang</i>

Tabel 2. Pernyataan Informan perihal Kinerja Sebagai Kader

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
	<i>bantu, tapi kalo pas Posyandu saya selalu hadir di meja 5 dampingi petugas"</i>
Ke lima	<i>" Walaupun usaha, saya tetep bisa bantu Posyandu, karena Posyandu justru banyak bantu jualan saya laku, apalagi pas lagi Posyandu. Jadi meskpiun dagang, saya tetap aktif dan bantu Posyandu jalan, saya malah yang sering manggil ibuk-ibuk untuk dating pas Posyandu</i>
Ke enam	<i>" Posyandu itu yang utama, jadi bukan gara-gara bisnis Posyandu gak jalan, bisnis inikan hanya sampingan jadi Posyandu tetap wajib jalan, dan saya ikut aktif menyusun rencana dan menjalankan Posyandu</i>
Ke tujuh	<i>" Meskipun gak seaktif dulu, tapi saya masih berkontribusi di Posyandu, meskipun senior ya tetap bantu-bantu Posyandu sambil dagang"</i>

Berdasarkan matriks dapat disimpulkan bahwa kader Posyandu yang memiliki bisnis/usaha terlihat masih baik dan aktif dalam menjalankan perannya sebagai kader dalam setiap kegiatan Posyandu. Seluruh informan memiliki aktivitas / peran fungsional sebagai kader dan selalu terlibat dalam setiap kegiatan Posyandu, baik sebelum, saat maupun sesudah pelaksanaan Posyandu. Tidak terlihat indikasi tidak aktifnya kader dalam pelaksanaan Posyandu.

Kader juga disimpulkan dapat berperan aktif mempromosikan pelaksanaan Posyandu pada masyarakat, meskipun rentang waktu aktif posyandu terlihat mempengaruhi kegiatan pendukung

Posyandu. Kader yang sudah aktif lebih lama tidak sepenuhnya aktif sebelum dan sesudah Posyandu, akan tetapi dapat dipastikan bahwa kegiatan Posyandu masih kerap dijalankan. Informan juga mengambil peran aktif dalam setiap pelaksanaan Posyandu pada meja-meja yang sudah ditentukan, hal ini semakin menguatkan bahwa informan sangat berkontribusi aktif meskipun memiliki bisnis/usaha.

Bisnis /usaha merupakan upaya yang dilakukan kader untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga bisnis yang dijalankan merupakan proses yang serius dikembangkan dan dijalankan. Akan tetapi peran sebagai kader Posyandu juga peran yang tidak bias dilepaskan sebagai bagian dari masyarakat, oleh sebab itu perjalanan bisnis dan posyandu yang sejalan dijalankan dapat dilihat hubungannya

## **2) Gambaran Bisnis Kader**

Bisnis/usaha yang dimiliki kader merupakan bagian terpenting dalam riset ini, sehingga gambaran tentang bisnis yang dijalankan kader merupakan informasi yang baik dalam menentukan strategi penguatan Posyandu untuk ke depannya. Adapun gambaran bisnis informan dapat dilihat pada matriks berikut ini,

Tabel 3. Pernyataan Informan perihal Gambaran Bisnis yang Dijalani

Informan	Informasi
Kader 1	<p><i>Saya mulai bisnis ini pada tahun 2016, waktu tahun 2015 saya ikut dalam kegiatan dan melihat ada pelatihan bisnis yang dibuat USU sama ILO, mereka melatih ibuk-ibuk disini dan sebagian besar sampai sekarang bisnis mereka jalan. Saya kepikiran ditahun 2016, kenapa saya gak coba, kan saya bias merangkai bunga dari akrilik, maka sejak tahun 2016 itu saya mulai bisnis kerajinan tangan akrilik ini. Memang hasilnya gak besar, tapi cukup bantu suami dan makan keluarga</i></p>
Kader 2	<p><i>Bisnis kue ini sudah lama, saya jalani. Dari muda dulu saya sering buat pesanan orang, tapi gak diseriusin jadi bisnis. Sekarang saya sudah seriusi, apalagi anak saya yang kerja di Daihatsu selalu order kue per harinya dari kantor, jadi bisnis saya hidup dan berjalan, kadang dibantu sama dinas juga, dari bisnis ini saya juga bias pake untuk sekolah anak.</i></p>
Kader 3	<p><i>Kalo ditanya bisnis saya masih biasa-biasa, baru 2 tahun ini saya mulai ikut-ikutan teman yang punya bisnis, waktu itu mau lebaran saya buat, banyak kali uang yang saya dapat pada waktu itu buat keripik dan peyek untuk lebaran, gak salah saya lanjutkan di hari biasa, dan ternyata orang pada suka, apalagi kalo pas Posyandu saya bawa, banyak ibukibuk itu yang pesen.</i></p>
Kader 4	<p><i>Saya awalnya buatstik kentang, tapi tergantung musim dan hanya anak-anak yang suka, terus saya ikut gabung beberapa komunitas dan belajar sambil bisnis maka saya coba buat rumah khusus kuliner (rumah kue), sekarang ibuk-ibuk satu komunitas, dinas koperasi, ketahanan pangan ikut order produk saya sampai sekarang.</i></p>

Tabel 3. Pernyataan Informan perihal Gambaran Bisnis yang Dijalani

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
Kader 5	<i>Sudah lama saya sebenarnya punya usaha, dan ganti-ganti. Awalnya dulu jualan keedai sampah, terus keripik, peyek, sekarang sama anak jalani usaha kerajinan, dia yang bantu pemasarannya, saya bantu buat-buat aja</i>
Kader 6	<i>Usaha yang saya jalani sudah sejak 2015, waktu itu diajak bu ngati ikut kegiatan dari USU, terus kami dilatih dan sampai sekarang saya masih jualan yang sama, Keripik ubi serba rasa.</i>
Kader 7	<i>Saya aktif diPosyandu sambil jualan hasil kebun aja, suami saya yang nanam, saya yang bantu jualan ke kawan-kawan. Kdang kalo gak laku saya olah terus saya jual jadi keripik ubi, dan lainnya</i>

Berdasarkan matriks dapat diketahui bahwa mayoritas informan memiliki bisnis di bidang kuliner/pengolahan makanan. Bisnis yang dijalankan umumnya dipilih berdasar pada kemampuan dasar yang dimiliki informan, selain itu juga didorong oleh faktor eksternal, khususnya teman-teman satu komunitas. Bisnis yang dijalankan oleh informan berusia di atas 2 tahun dan masih berjalan sampai penelitian ini dijalankan. Berdasarkan informasi diketahui bahwa bisnis yang dijalankan informan memiliki dampak yang baik untuk menunjang perekonomian keluarga.

Kemudian aspek berikutnya yang dilihat adalah kinerja informan sebagai kader Posyandu. Berikut ini merupakan deskripsi hasil penelitian, kinerja kader Posyandu merupakan deskripsi tentang kegiatan Posyandu baik sebelum, saat dan setelah Posyandu yang menjadi tanggung jawab yang diembankan kepada kader Posyandu. Kinerja Posyandu diukur

berdasarkan informasi yang diberikan langsung oleh informan utama penelitian.

Bisnis usaha merupakan upaya yang dilakukan kader untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga bisnis yang dijalankan merupakan proses yang serius dikembangkan dan dijalankan. Akan tetapi peran sebagai kader Posyandu juga peran yang tidak bias dilepaskan sebagai bagian dari masyarakat, oleh sebab itu perjalanan bisnis dan posyandu yang sejalan dijalankan dapat dilihat hubungannya. Adapun proses bisnis seraya menjalankan peran sebagai kader dapat dilihat pada matriks berikut ini,

Tabel 4. Pernyataan Informan Perihal Bisnis dan Peran Sebagai Kader

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
Kader 1	<i>Kalo ditanya mana yang lebih dulu, ya pasti saya lebih dulu sebagai kader, tapi ketika ada peluang bisnis yang dapat membantu suami apasalahnya saya jalankan, dan selama ini saya gak ada halangan menjalankan bisnis seraya jalanin tugas saya sebagai kader, enjoy-enjoy aja, kawan-kawan lain juga nyemangati dan bantu apalagi mereka ikut kecipratan kalo pas ada order, yang perti saling ngerti aja</i>
Kader 2	<i>Saya bisnis ini udah lama, jadi sudah terbiasa sibuk ngurus kue, seibuk ngurus posyandu. Ya disempati, kadang justru waktu pas Posyandu banyak yang order, jadi justru menguntungkan. Dan saya gak terganggu sama sekali jalani tugas posyandu saya, aman-aman aja tuh</i>
Kader 3	<i>Memang kalo pas lagi sibuk-sibuk nyiapin Posyandu, eh disitu banyak order kadang agak kebolet, di awal-awal begitu, sekarnag waktu mau posyandu saya kurangi terima order, habis posyandu baru terima lagi, kan kita yang ngatur, lagian posyandu kan cuma sehari aja,</i>

Tabel 4. Pernyataan Informan Perihal Bisnis dan Peran Sebagai Kader

Informan	Informasi
	selebihnya kegiatan-kegiatan yang bisa dilakukan sambil nyambi-nyambi jualan
Kader 4	Waktu di awal dulu saya sempat keteter, tapi saya ngajak kawan-kawan kader lain untuk bantu pas banyak yang pesan, jadi lebih cepat siap, kerjaan posyandu juga bisa dikerjain karena kawan yang juga kader diajak bantu, dia juga untung, saya juga untung, posyandu juga bisa jalan, kan gak kami dua aja di posyandu itu, jadi sudah bagi-bagi tugas
Kader 5	Seperti yang saya bilang, saya jalani bisnis ini dibantu dama anak saya dan kedepan anak saya yang lanjut usaha ini. Tapi sayangnya dia gak mau jadi kader, tapi tak ingetin ke dia kalo butuh bantuan cari aja kader-kader Posyandu itu, hitung-hitung bantu-bantu teman
Kader 6	Bisnis tetap jalan, ya Posyandu juga jalan. Saya gak terganggu dengan adanya Posyandu. Saya dibantu oleh anak-anak saya jika banyak orderan, biasanya kalo mau Posyandu juga saya banyak produksi karena pas Posyandu ibu-ibu banyak beli produk saya
Kader 7	Saya aktif di Posyandu sambil jualan hasil kebun aja, suami saya yang nanam, saya yang bantu jualan ke kawan-kawan. Kadang kalo gak laku saya olah terus saya jual jadi keripik ubi, dan lainnya. Saya gampang Cuma jualan jadi gak perlu tenaga ekstra untuk jualan.

Berdasarkan hasil di atas dapat diketahui bahwa, peran Informan sebagai kader yang juga menjalankan bisnis/usaha tidak mengganggu aktivitas kader sebagai Posyandu. Kader terlihat mampu menjalani peran dan tugas pokoknya sebagai kader, tetapi masih juga menyempatkan diri untuk menjalankan bisnis.

Tidak hanya itu hasil juga menunjukkan bahwa kader yang berbisnis juga kerap membantu kader yang lain ikut serta dalam bisnis yang dijalani, sehingga tidak hanya terikat sebagai sesama kader, terkadang juga memiliki ikatan dalam menjalankan bisnis, dan hal ini terlihat sangat membantu secara ekonomis kader yang lain. Tidak hanya itu, ikatan emosional dan kepercayaan antar kader juga tampak tumbuh melalui proses ini.

### 3) Dampak Bisnis terhadap Posyandu

Hasil menunjukkan bahwa kader yang berwirausaha memiliki dampak positif bagi pelaksanaan Posyandu, khususnya meningkatkan pernghasil kader-kader yang lainnya, tidak hanya itu terkadang kader juga turut memberikan bantuan secara operasional untuk pelaksanaan Posyandu yang mendukung Posyandu seperti yang terungkap pada matriks berikut ini,

Tabel 5. Pernyataan Informan Perihal Dampak Bisnis Bagi Posyandu

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
Kader 4	<i>Ya, gak hanya ngajak kawan-kawan kader yang lain, kadang-kadang kalo Posyandu sering kekurangan uang untuk makanan tambahan, saya sering sisihkan dari jualan saya untuk buat kue atau makanan lainnya yang dikasih waktu Posyandu untuk anak-anak</i>
Kader 2	<i>Kalo selama ini ibuk jalani, kader gak selamanya punya uang banyak untuk jalani Posyandu, ibuk ambil kadang dari hasil keuntungan ibu bantu operasional posyandu, emamng gak banyak sih, tapi karena itu Posyandu bisa jalan, kan bahagia kali rasanya, ya kadang waktu banyak pesanan mau hari raya itu yang paling sering ibuk ajak untuk bantu kerja buat kue ya kawan-kawan</i>

	posyandu, kan untuk untuk mereka juga . karena memang ada beberapa kejadian kader yang gak aktif gara-gara posyandu gak ada duitnya, makanya gak aktif, makanya orang posyandu yang sering saya ajak, biar gak ada lagi kejadian kayak gitu.
Kader 3	Saya kadang sering bantu juga untuk tambah-tambah buat bubur, kue untuk bayi-bayi yang ke Posyandu, kalo langsung duit saya tidak pernah, tapi saya bantu langsung makanan untuk waktu Posyandu.
Kader 5	Kalau ditanya ada gak untungnya untuk keluarga pasti ada, dan gak itu aja loh mas, saya juga bisa bantu sumbangin ke Posyandu kalo pas Posyandu. Misalnya untuk makanan tambahan kadang saya keluarin uang dari saya tapi gak bentuknya uang, biasanya saya olah jadi makanan tambahan untuk bayi-bayi yang dating ke Posyandu. Kalo ditanya apakah kader lain diajak, ya pasti mas saya ingetin ke anak saya jangan lupa ajak kader-kader kalo butuh orang
Kader 7	Ya pasti Posyandu saya bantu, meskipun untung gak besar-besar kali, saya mau kasih ke Posyandu untuk pelaksanaan Posyandu, cukup bantu-bantulah , apalagi urunan sama kawan-kawan yang punya uang lebih. Kalo saya hasil dari jualan itu saya kasih ke Posyandu.

Hasil menunjukkan bahwa, informan yang merupakan kader posyandu yang aktif berbisnis juga berkontribusi besar dalam membantu pelaksanaan posyandu dari sisi materil. Uang, ataupun makanan tambahan dari hasil penjualan merupakan bantuan yang kerap diberikan oleh kader Posyandu.

Kader Posyandu juga turut berpartisipasi dalam meningkatkan pendapatan kader Posyandu yang lain yang membutuhkan biaya tambahan. Kader yang aktif berwirausaha mengajak kader lain untuk membantu

bisnis yang dijalaninya, sehingga menghasilkan pendapatan tambahan bagi kader yang bersangkutan. Kondisi ini sering terjadi pada saat musim permintaan/order terhadap produk informan tinggi, sehingga orang terdekat dalam beraktivitas yaitu kader yang lain yang diajak untuk membantu.

Oleh sebab itu dapat diketahui bahwa kader posyandu yang aktif memiliki bisnis/usaha sendiri ternyata tidak mengalami penurunan kinerja sebagai kader Posyandu, justru kader tersebut banyak berkontribusi dalam membantu operasionalisasi posyandu dalam mendukung kegiatan, bahkan dalam mendukung biaya atau kebutuhan pelaksanaan posyandu lainnya. Selain itu kader Posyandu yang berbisnis juga turut berperan aktif mengajak kader posyandu yang lainnya bekerjasama dalam bisnis yang dijalaninya, sehingga dapat memberikan penghasilan tambahan bagi kader posyandu yang juga membutuhkan penghasilan tambahan.

#### **4) Determinan Penguatan Posyandu Berbasis Wirausaha Kader**

Bisnis kader dapat berjalan karena mendapat sokongan dari berbagai pihak yang membantu bisnis kader, adapun hasil penelitian terkait faktor yang mempengaruhi bisnis kader dapat dilihat pada matriks berikut ini,

Tabel 6. Pernyataan Informan Perihal Determinan Penguatan Bisnis Kader Posyandu

Informan	Informasi
Kader 1	<p>Banyak yang bantu bisnis saya, terutama keluarga saya di rumah anak dan suami saya. Mereka bantuin produksi anak bantuin ngecerin lewat facebooknya. Kalao ditanya lembaga yang banyak bantu itu salah satunya CIKAL USU, saya kenal bisnis. Sejak tahun 2015 saya ikut dalam kegiatan PNPM dan melihat ada pelatihan bisnis yang dibuat CIKAL USU sama ILO. Karena ada pelatihan it uterus kami diajak ikut pelatihan rutin, kadang mereka dari CIKAL datengi kami nanyain perkembangan bisnis. Terus mereka ngajak kami untuk ikut pameran, dari situ kami mulai pandai jualan dan kenal banyak orang</p>
Kader 2	<p>Kalau awalnya dibantu sama perusahaan anak saya, tiap hari sampek sekarang terus order, jadi gak mati-mati bisnis saya. Sempat awalnya tumpur, tapi kami diajari caran ngitung modal sama USU waktu itu, jadi saya perbaiki modal saya. Jadi ada bantuan dari USU juga kalo ditanya bisnis saya ini jalannya gimana</p>
Kader 3	<p>Yang banyak bantu saya ya ibuk-ibuk kader, jualan mulut ke mulut ya dari ibuk kader ini yang promosiin produk saya, jadi jualan laku karena dukungan kader lainnya. Terus juga ada bantuan dari kepala desa ngurusin ijinnya uga, tapi itu suami saya yang urus sih.</p>
Kader 4	<p>Bisnis saya bisa lancer karena saya aktif di komunitas bisnis yang dibuat sama CIKAL USU, saya juga aktif iktu kegiatan di Ketapang (Dinas Ketahanan Pangan) mereka kadang bantu-bantu untuk pameran, ada juga dinas koperasi yang mau bantu ngurusin ijin-ijin kami. Gabung sama komunitas-komunitas ini buat jualan semakin laku pak.</p>

Tabel 6. Pernyataan Informan Perihal Determinan Penguatan Bisnis Kader Posyandu

<b>Informan</b>	<b>Informasi</b>
Kader 5	<i>Saya banyak dibantu sama keluarga saya pak, diajak ikut kegiatan dinas saya waktu itu gak bisa, kalau ikut saya pasti bisa kencang bisnisnya kayak teman-teman saya, satusisi nyesel tapi terakhir ikutan juga sampek sekarang</i>
Kader 6	<i>Usaha yang saya jalani sudah sejak 2015, waktu itu diajak bu ngati ikut kegiatan dari USU, terus kami dilatih dan sampai sekarang saya masih jualan yang sama, kami dibantu urusin merek, dibantu ikut pameran</i>
Kader 7	<i>Saya aktif di Posyandu sambil jualan hasil kebun aja, suami saya yang nanam, saya yang bantu jualan ke kawan-kawan. Kadang kalo gak laku saya olah terus saya jual jadi keripik ubi, dan lainnya. Saya dibantu keluarga-keluarga saya sama teman-teman kader</i>

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa pihak yang membantu kader dalam menjalankan bisnisnya. Antara lain dijelaskan sebagai berikut, Pihak keluarga ini kader yang membantu dalam aspek operasional dan pemasaran produk kader. Operasional dalam hal ini adalah proses produksi mulai dari bahan baku sampai pada pengemasan dibantu oleh keluarga ini yang tinggal serumah. Kemudian untuk pemasaran dan penjualan dibantu oleh anak yang secara ketrampilan lebih baik dalam melakukan pemasaran dan penjualan secara daring

Pihak perguruan tinggi, perguruan tinggi melalui lembaga pendamping bisnisnya sangat berperan di awal-awal perjalanan bisnis kader. Perguruan tinggi berkontribusi dalam memberikan pemahaman dan ketrampilan pengelolaan bisnis yang

baik melalui pelatihan-pelatihan yang diadakannya. Perguruan tinggi melalui lembaga pendampingnya juga secara intensif mendampingi bisnis kader langsung secara mingguan, membantu mendampingi pengurusan ijin, merek dan pemasaran produk. Perguruan tinggi juga tak jarang membantu membuka jalan promosi melalui pameran-pameran yang menghubungkan bisnis kader dengan pembeli langsung ataupun komunitas yang berkepentingan mencari produsen produk-produk tertentu.

Dinas terkait dengan Usaha Kecil dan menengah misalnya Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Ketahanan Pangan membantu bisnis kader dalam aspek perijinan, pembiayaan untuk penyediaan alat dan keperluan kemasan, ijin terkait halal dan kesehatan juga dibantu oleh dinas-dinas. Dinas juga membantu mempromosikan bisnis kader dengan mengajak kader ikut pameran-pameran

Komunitas bisnis juga vital bagi kader Posyandu, sebab melalui komunitas bisnis dapat dipromosikan secara gratis dari teman-ke teman. Komunitas juga menghubungkan bisnis kader dengan calon pembeli baik secara langsung maupun tidak langsung. Pemerintah Daerah dalam hal ini keluarahan yang membantu bisnis kader dalam aspek legalitas melalui perijinan yang dikeluarkan baik oleh lurah/kepala desa maupun camat

##### **5) Model Penguatan Posyandu Melalui Kewirausahaan**

Secara prinsip berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan model sederhana yang dapat menguatkan bisnis kader Posyandu secara individu. Berikut ini model yang diperoleh yang mampu menyokong penguatan bisnis kader Posyandu,



diintegrasikan dengan keberadaan kader sebagai seorang UMKM, sehingga sokongan program tersebut jika diikuti benar-benar oleh kader dapat mendongkrak bisnis kader, apalagi bila dikembangkan secara komunal oleh kader.

Perguruan tinggi merupakan stakeholder yang vital dalam mengawal perjalanan bisnis di fase-fase awal, sebab selain penguatan pengetahuan dan ketrampilan bisnis yang diberikan melalui pelatihan-pelatihan, bisnis lebih membutuhkan pendampingan intensif yang setiap saat dapat dimintai pertolongan terkait permasalahan bisnis kader. Mulai dari perijinan, pemasaran, penjualan sampai pembukuan banyak dibantu oleh perguruan tinggi yang mengutus tenaga pendampingnya untuk mengawal bisnis secara langsung ke rumah kader, hal ini memberikan spirit dan dorongan kuat bagi kader untuk stabil menjalankan bisnisnya.

Komunitas memiliki peran meningkatkan nilai dari sebuah bisnis melalui kemitraan yang bersifat material ataupun non material. Komunitas bisa memberikan akses langsung pada jejaring yang membeli produk bisnis, tapi juga mbisa menjadi penghubung antar bisnis sejenis yang bisa saling berbagi pelanggan satu sama lain.

Pada level kebijakan, tingkat kelurahan maupun kecamatan menjadi pihak yang membantu bisnis kader dalam memformalkan bisnis yang dijalankan. Melalui ijin usaha ataupun IUMK bisnis kader jadi memiliki formalitas yang jelas, sehingga dapat dipercaya jika di bawa kemanapun untuk mengembangkan bisnisnya.

Secara hipotetif, apabila bisnis yang dijalankan secara individu tersebut dikembangkan menjadi bisnis kelompok, maka akan menjadi bisnis yang memiliki daya ungkit yang lebih cepat. Akan tetapi dinamika

kelompok dalam Posyandu dan kepentingan lainnya di tingkat desa harus dikelola secara bijak agar tidak menimbulkan friksi dalam Posyandu. Keuntungan bila dikembangkan secara komunal, bisnis dapat lebih mudah di formalisasikan, mekanisme pengambilan keputusan bisa dilakukan secara formal keputusan bersama para kader, penentuan keuntungan dan bagi hasil dapat diatur bersama untuk kepentingan kader maupun Posyandu beda jika dipegang secara individu, kendalainya ada ditangan seorang yang berpeluang besar untuk mengalami permasalahan subjektivitas.

Oleh sebab itu disamping model yang menguatkan diatas, perlu dikembangkan alternative model yang menguatkan bisnis secara kelompok yang secara prinsip memiliki kesamaan. Bisnis kelompok akan lebih mudah dikelola secara organisasi dan bersifat jangka panjang demi keberlangsungan kader dan Posyandu.

#### **b. Pembahasan Siklus 1**

Hasil menunjukkan bahwa Kader yang memiliki bisnis/usaha masih dapat menjalankan peran dan tugasnya sebagai Posyandu secara baik, meskipun memiliki usaha/bisnis hal tersebut tidak mengurangi aktivitas dan peran kader tersebut dalam menjalankan Posyandu. Hal ini mengungkapkan bahwa motivasi yang dimiliki oleh kader sebagai kader Posyandu sebagai awal yang secara social justru menggerakkan dan berkontribusi pada Posyandu, meskipun sibuk dengan aktivitas bisnis.

Kader memiliki motivasi besar sebagai kader sebelum memiliki bisnis sehingga meskipun sibuk berbisnis kader tetap menjalankan perannya sebagai kader. Motivasi adalah dorongan intrinsik yang muncul dari kader dan mempengaruhi daya gerak seseorang dalam beraktivitas.

Hasil penelitian Profita (2018) membuktikan bahwa keaktifan kader posyandu di Desa Pengadegan wilayah kerja Puskesmas I Wangon. Motivasi mendorong seseorang untuk berusaha memenuhi berbagai kebutuhan yang diinginkannya sehingga seseorang cenderung untuk memilih melakukan suatu tindakan agar tujuannya dapat terpenuhi. Pemahaman akan tujuan dari aktivitas seseorang dan kaitannya antara upaya dan kinerja, antara kinerja dengan imbalan, dan akhirnya imbalan tersebut dapat memuaskan individu (tujuan individu terpenuhi) harus kuat terbentuk dalam di awal sebelum kegiatan dilakukan.

Hasil wawancara mendalam dengan staf desa membuktikan bahwa kader-kader memiliki motivasi yang kuat, sehingga dapat bertahan lama menjadi kader, *“Meskipun banyak halangan, ibu-ibu itu pasti istiqomah jalankan Posyandu, apalagi Cuma bisnis yang justru menguntungkan mereka, ya pasti gak ada masalah. Itu semua karena memang motivasi dari diri mereka yang sudah sangat kuat”*

Kader Posyandu yang sudah lebih dulu aktif Posyandu tentu memiliki motivasi yang kuat dalam menjalankan posyandu, sehingga apapun tantangannya akan berupaya maksimal tetap aktif sebagai kader. Apalagi aktivitas bisnis yang ternyata juga sangat membantu memudahkan kader dalam beraktivitas di Posyandu karena selaras dalam pelaksanaannya. Banyak sekali ragam faktor yang dapat memotivasi seseorang untuk beraktivitas secara baik.

Menurut Yanti, Kartini Hasballah dan Mulyadi (2016) bahwa faktor imbalan/insentif menjadi salah satu bagian dari baiknya tingkat kinerja kader dua wilayah yang menjadi lokus yaitu Darussalam dengan Blang Bintang, motivasi yang mendorong adalah pemberian insentif berupa penghargaan dan materi merupakan salah satu yang dapat memotifasi bagi para kader dalam

menjalankan tugasnya. Jika diperhatikan bahwa tidak adanya insentif bagi kader membuat kader tidak aktif menjalankan peran sebagai kader di Posyandu.

Meskipun terdapat dorongan aktif sebagai kader posyandu, informan juga tidak selamanya terpengaruh pada insentif yang ada, justru hal tersebut yang mendorong kader untuk berwirausaha dan berkontribusi lebih untuk kegiatan posyandu. Kondisi tersebut dilatarbelakangi oleh motivasi intrinsik / dalam diri kader yang sudah lebih kuat, sehingga bisnis yang dijalankan justru diarahkan untuk membantu operasionalisasi dan mendukung pendapatan kader lainnya, oleh sebab itu sebelum benar-benar program penguatan masyarakat dijalankan, sangat diperlukan penguatan motivasi secara intrinsik melalui rutinitas kegiatan yang berkesinambungan dan hubungan social yang baik antar orang didalamnya yang terbentuk melalui komunikasi antar kader didalamnya.

Hal senada juga diutarakan tokoh masyarakat dalam Focus Group Discussion,

*Kader-kader ini memang luar biasa, meskipun terlambat dana bantuan operasional, mereka tetap semangat menjalani Posyandu, mungkin karena ada bantuan operasional dari "toke" yang punya bisnis."*

Menurut Indardi (2010) Komunikasi interpersonal merupakan proses yang terjadi antara dua orang atau lebih ( dalam hal ini adalah kader) melibatkan suasana kejiwaan yang lebih mendalam dan umumnya bersifat tidak formal dalam suatu kelompok. Pada level komunikasi intrapersonal biasanya prosesnya menyentuh sisi kejiwaan yang lebih dalam, yang ditekankan adalah dimensi hubungan dari pada isi pesan . Sehingga seringkali isi pesan menjadi tidak penting, karena yang penting adalah penciptaan kenyamanan selama proses komunikasi.

Hubungan yang baik antar kader dalam sebuah posyandu merupakan modal social yang baik dalam menguatkan posyandu yang ada di masyarakat. Modal social tersebut juga dimanfaatkan oleh kader yang berwirausaha untuk menguatkan usaha yang dimilikinya seraya menjalankan perannya dalam Posyandu.

Hal senada didukung oleh kepala Desa dalam FGD,

*“Mereka ini kader sudah sangat akrab satu sama lain, sudah seperti keluarga sendiri, jadi walaupun ada masalah mereka saling bantu. Memang pernah ada masalah dulu, tapi bisa diselesaikan dan masih tetap akrab sampai sekarang, intinya hubungannya baik antar mereka”*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh kader memiliki dampak bagi penguatan Posyandu baik dari aspek social maupun aspek operasional. Bisnis yang dijalankan kader dapat menyokong kehidupan ekonomi kader yang bersangkutan, sehingga tidak ada alasan ekonomi bagi kader untuk tidak aktif di Posyandu. Selain itu bisnis yang dijalankan juga mendatangkan hasil yang juga turut disumbangkan secara pribadi oleh kader untuk operasionalisasi posyandu.

Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 19 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pengintegrasian Layanan Sosial Dasar di Pos Pelayanan Terpadu pada Pasal 5 menyebutkan bahwa salah satu layanan dasar yang diintegrasikan di Posyandu selain layanan dasar kesehatan dan sosial adalah peningkatan ekonomi keluarga. Oleh sebab itu sudah selayaknya Posyandu juga mengembangkan wirausaha yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan ekonomi kader di dalamnya, maupun masyarakat secara umum.

Menurut pendamping bisnis dari USU menyatakan bahwa,

*“Bisnis mereka bisa bertahan karena keinginan kuat mereka untuk terus sharing bersama kami, kami hanya menstimulus mereka, selebihnya mereka yang pro aktif, jika mereka aktif maka kami akan membantu sesuai dengan permasalahan mereka. Jadi bisa dibilang bisnis ini akan lebih baik jika dikelola secara komunal dan harus didampingi pendamping khusus yang mau turun ke bawah”*

Posyandu yang sudah berusia puluhan tahun digerakkan masyarakat sudah selayaknya secara mandiri dapat membiayai operasionalisasi dan insentif bagi kader di dalamnya. Salah satu caranya adalah dengan mengembangkan bisnis/ wirausaha. Oleh sebab itu perlu dikembangkan wirausaha yang bersifat komunal yang merupakan bisnis bersama kader Posyandu, sehingga dampak yang ditimbulkan juga lebih besar bagi Posyandu.

Posyandu yang saat ini cenderung masih menjadi cost centre, sudah saat dikembangkan menjadi unit pemberdayaan masyarakat yang menunjukkan namanya yaitu terpadu. Terpadu karena membangun dan mengembangkan masyarakat pada berbagai sector yang menguatkan pembangunan di masyarakat, tidak hanya untuk masalah kesehatan, tapi juga berorientasi pada penguatan dan pengembangan ekonomi masyarakat.

## **B. Siklus 2 : Implementasi Model Pada Lingkungan Terbatas**

Pada tahap ini terdapat beberapa tahapan pelaksanaan antara lain.

### **1. Hasil Penelitian**

#### **a. Sosialisasi kepada stakeholder**

Sosialisasi program pengabdian ini kepada stakeholder dan kader Posyandu. Stakeholder disini adalah Kepala Desa, Kepala Dusun dan tokoh masyarakat dengan target agar stakeholder memahami konten program dan memberi ijin pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Selain itu juga meminta dukungan

stakeholder untuk memfasilitasi tempat pelaksanaan kegiatan yang berada di sekitar lokasi. Kegiatan ini dilaksanakan secara informal dengan mengunjungi Kepala Dusun X Desa Sena setelah mendapat petunjuk langsung dari kepala desa untuk berkordinasi dengan kepala dusun.

Kegiatan ini dilaksanakan pada,

Hari/tanggal : Jumat/ 09 April 2021

Jam : 20.15 s.d selesai

Lokasi : Rumah Kepala Dusun

#### **b. Orientasi Program pada Kader Posyandu**

Orientasi program pendampingan pada kelompok kader Posyandu. Kegiatan ini dilakukan untuk meluruskan pandangan kader berpikir tentang program pengabdian masyarakat ini adalah program yang berkelanjutan, bukan pelatihan yang sekedar diikuti untuk mendapatkan uang transportasi, akan tetapi kegiatan pelatihan dan pendampingan yang akan menghasilkan uang kepada kader Posyandu untuk jangka panjang.

Kegiatan ini dilaksanakan pada,

Hari/tanggal : Sabtu/ 22 Mei 2021

Jam : 14.00 s.d 16.00

Lokasi : Rumah Tokoh Masyarakat

Kegiatan ini ini diikuti oleh seluruh kader Posyandu yang aktif yang berjumlah 4 orang ditambah lagi dengan 2 orang calon kader yang diproyeksika untuk membantu mengembangkan usaha Posyandu.

Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode *focus group discussion*, yang secara spesifik membahas tentang kendala posyandu selama ini terkait biaya operasional, alasan posyandu memiliki usaha, jenis usaha yang akan dijalankan kelompok Posyandu serta rencana mulai produksi.

Hasil kegiatan ini disepakati beberapa poin penting yaitu :

- 1) Dari 2 pilihan jenis produk kelompok sepakat memproduksi keripik ubi sambal dengan pertimbangan sumber daya, teknologi yang digunakan serta kebutuhan alat dan ketersediaan bahan baku yang lebih Panjang
- 2) Kelompok menyepakati untuk langsung mulai produksi tanggal 01 Juni 2021 di rumah warga yang bersedia memberikan rumahnya untuk lokasi produksi
- 3) Ada perbedaan antara penanggung jawab kegiatan Posyandu dengan usaha posyandu sehingga dapat



**Gambar 5. Hasil Penentuan Produk Usaha**

### c. Penyerahan alat-alat produksi

Kegiatan ini dilakukan untuk menguatkan aspek produksi usaha kader Posyandu yang dilaksanakan pada,

Hari/tanggal : Jum'at/ 28 Mei 2021

Jam : 11.00 s.d 12.00

Lokasi : Rumah warga yang direncanakan jadi rumah produksi sementara

Kegiatan ini dihadiri semua kader posyandu dan juga tokoh masyarakat yang juga anggota BPD Desa Sena, sekaligus tokoh yang memberikan ijin untuk menjadikan salah satu rumahnya untuk lokasi produksi sementara.

Kegiatan dilaksanakan dengan seremonial sederhana, dan penyerahan langsung seluruh produk yang akan digunakan sebagai peralatan produksi. Peralatan yang diserahkan ini sesuai dengan tabulasi yang sudah dilakukan bersama kader Posyandu.

Hasil kegiatan ini, usaha kader Posyandu memiliki fasilitas produksi sendiri yang bersumber dari dana pengabdian masyarakat. Peralatan yang diberikan seluruhnya dalam keadaan baru dan menunjang produksi kelompok.



**Gambar 6. Penyerahan Alat Produksi**

## **2. Pelatihan produksi**

Pelatihan produksi ini dilaksanakan bersama seluruh kader Posyandu, dimana seluruh kader langsung mempraktikkan pembuatan keripik ubi pedas. Kegiatan ini dilaksanakan pada

Hari/tanggal : 01 Juni 2021

Jam : 11.00 s.d 16.00

Lokasi : Rumah tokoh masyarakat (rumah produksi)

Narasumber kegiatan adalah tim pengabdian masyarakat dan satu orang warga masyarakat yang merupakan UKM yang bergerak di sector kuliner

Metode pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan metode praktik langsung, dimana seluruh kader Posyandu diajar untuk turut terlibat dalam semua aspek produksi mulai dari pembelian bahan baku, pemotongan ubi, pengirisan ubi, penggorengan, penambahan cabe, kemudian pengemasan dilakukan langsung oleh kader Posyandu.



Gambar 7. Pelatihan Produksi

Hasil kegiatan ini adalah mitra mengetahui alur produksi secara baik, kemudian mampu menghasilkan produk yang siap jual sebagai produk utama kelompok Posyandu. Adapun produk yang rencana akan dijual yaitu :



Gambar 8. Produk Hasil Olahan Kader Posyandu

Keripik ubi original, cabe merah, dan cabe hijau.

### 3. Pendampingan merek

Merek adalah ciri yang penting dari sebuah usaha, pembuatan merek menjadi penting pada tahap awal, sebab pada saat penjualan tahap 1 dilakukan tanpa mereka, mitra kesusahan membedakan produk keripik kader dengan produk lainnya, oleh sebab itu dibutuhkan merek usaha yang menjadi symbol kelompok. Pendampingan ini dilakukan pada

Hari/tanggal : 05 Juni 2021

Jam : 14.00 s.d 16.00

Lokasi : Rumah tokoh masyarakat (rumah produksi) & melalui media Whtsapp grup

Kegiatan dilakukan dengan 2 orang kader, untuk menentukan gambar dan nama produk yang akan digunakan. Setelah itu hasilnya di dibahas di grup WhatsApp dan disepakati bersama.

Pendampingan tahap ini dilakukan dengan mengunjungi langsung mitra, kemudian tim pengabdian membantu membuat desain merek dan logo yang akan dijadikan merek usaha kelompok. Setelah itu disepakati Bersama melalui grup WhatsApp.

Hasil kegiatan ini adalah adanya logo dan merek usaha kelompok Posyandu. Adapun merek usaha kelompok ini adalah ASRI SENA yang merupakan kelompok Posyandu yang berasal dari Perumahan Cendana Asri Desa Sena. Adapun logo usaha kelompok Posyandu dapat dilihat pada gambar di samping, Logo merupakan gambar keripik yang digigit oleh pembeli, dengan latar belakang merah yang melambangkan keberanian dalam menjalankan bisnis dan dikelilingi oleh garis kuning yang menunjukkan kejayaan, serta tulisan asri sena yang merupakan nama usaha yang diajalkan oleh kelompok Posyandu



**Gambar 10. Perbandingan Kemasan Sebelum Ada Label dan Sesudah Ada Label**

#### **4. Pendampingan kemasan dan label**

Kemasan dan label merupakan faktor penentu dan pembeda pelanggan untuk membeli pembuatan label dan kemasan sejalan dengan merek dan menjadi penting pada tahap awal, sebab pada saat penjualan tahap 1 dilakukan tanpa mereka, mitra kesulitan membedakan produk keripik kader dengan produk lainnya, oleh sebab itu dibutuhkan kemasan, label dan merek usaha yang menjadi symbol kelompok. Pendampingan ini dilakukan pada



**Gambar 9. Logo dan Merek Usaha Kader**

Hari/tanggal : Senin/ 07 Juni 2021  
Jam : 13.00 s.d 14.00  
Lokasi : Rumah tokoh masyarakat (rumah produksi)

Pembuatan label dikerjakan langsung oleh tim pengabdian masyarakat dengan bantuan desainer label yang sudah biasa, kemudian penentuan kemasan yang sesuai dengan kebutuhan produk yang akan dijual. Setelah label dan kemasan selesai, tim pengabdian menshare dan menyepakati bersama dengan kader Posyandu.

Adanya label dan kemasan yang sudah disesuaikan dengan standar yang baku terkait produk olahan pangan. Pendampingan ini menghasilkan produk mitra yang sudah terkemas secara baik lengkap dengan label dan merek usaha. Adapun kemasan usaha dapat dilihat pada gambar disamping ini.



**Gambar 11. Label Kemasan**

## **5. Pendampingan produksi**

Pendampingan produksi dilakukan sesuai kebutuhan dan perkembangan produksi kader Posyandu. Pasca pelatihan produksi kader Posyandu menyepakati untuk produksi selama 2 kali dalam seminggu, atau jika terdapat perubahan akan disesuaikan dengan kesepakatan Bersama melalui media sosial

Pendampingan produksi dilakukan dengan 2 cara yaitu melakukan kunjungan langsung saat produksi dan mendampingi langsung menggunakan media telekomunikasi saat proses produksi berlangsung.

Pendampingan produksi ini menghasilkan output berupa konsistensi kader posyandu dalam melakukan produksi secara rutin sesuai dengan kesepakatan. Berdasarkan catatan sejak 01 Juni 2021 sampai pertengahan Agustus 2021 kader Posyandu sudah melakukan produksi sebanyak 18 kali dengan rincian sebagai berikut (rekapitulasi produksi & penjualan terlampir)



**Gambar 12. Kegiatan Produksi Rutin Kader Posyandu**

**Tabel 7. Rekapitulasi Waktu Dan Kapasitas Produksi Kader Posyandu**

<b>Tahap Produksi</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Kapasitas Produksi</b>
Produksi 1	01 Juni 2021	110 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 2	08 Juni 2021	115 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 3	10 Juni 2021	93 bungkus ukuran 50 gr & 3 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 4	11 Juni 2021	120 bungkus ukuran 50 gr & 3 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 5	15 Juni 2021	200 bungkus ukuran 50 gr & 2 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 6	17 Juni 2021	200 bungkus ukuran 50 gr & 2 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 7	21 Juni 2021	110 bungkus ukuran 50 gr, 10bungkus ukuran 500 gr, dan 6 kg ukuran 1 kg
Produksi 8	24 Juni 2021	175 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 9	30 Juni 2021	176 bungkus ukuran 50 gr, 2,5 bungkus ukuran 1 kg, dan 2 bungkus ukuran 500 gr
Produksi 10	02 Juli 2021	70 bungkus ukuran 50 gr & 2 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 11	06 Juli 2021	130 bungkus ukuran 50 gr & 1 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 12	13 Juli 2021	130 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 13	17 Juli 2021	80 bungkus ukuran 50 gr & 5 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 14	22 Juli 2021	149 bungkus ukuran 50 gr & 1 bungkus ukuran 1 kg
Produksi 15	27 Juli 2021	160 bungkus ukuran 50 gr

**Tabel 7. Rekapitulasi Waktu Dan Kapasitas Produksi Kader Posyandu**

<b>Tahap Produksi</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Kapasitas Produksi</b>
Produksi 16	30 Juli 2021	124 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 17	03 Agustus 2021	177 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 18	10 Agustus 2021	170 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 19	10 September 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 20	17 September 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 21	21 September 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 22	29 September 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 23	07 Oktober 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 24	16 Oktober 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 25	24 Oktober 2021	80 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 26	29 Oktober 2021	50 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 27	22 November 2021	60 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 38	12 Desember 2021	70 bungkus ukuran 50 gr
Produksi 29	20 Desember 2021	80 bungkus ukuran 50 gr

Pada bulan Oktober dan November sempat terjadi henti produksi sementara karena minyak goreng yang merupakan bahan pendukung harganya melonjak tinggi. Kelompok usaha sepakat untuk menunda produksi sampai harga stabil. Namun karena harga belum stabil, tim pengabdian membantu menguatkan produksi dengan membelikan minyak goreng dan kemasan plastic serta stiker label bagi mitra.

## **6. Pendampingan Penentuan Pasar**

Produksi yang baik harus diikuti oleh pemasaran yang baik pula, oleh sebab itu timpengabdian juga mendampingi kader dalam menentukan segmen pasar yang tepat, sehingga produk dapat didistribusikan dan menghasilkan *income* bagi Posyandu. Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan saat produksi tahap 3 berlangsung, yakni tanggal 10 Juni 2021 mulai pukul 11.00 sampai pukul 12.00.

Pendampingan dilakukan langsung ke lokasi produksi saat produksi. Seluruh kader Posyandu hadir dan tim melakukan brainstorming segment potensial yang sudah ada sebelumnya, lalu menyimpulkan lokasi yang akan menjadi calon pelanggan tetap.

Kegiatan ini menghasilkan luaran penting berupa kedai/calon pelanggan yang menjadi sasaran promosi dan penjualan. Sampai saat ini sudah ada 6 pelanggan tetap yang berasal dari lokasi sekitar kader Posyandu yang sudah melakukan pembelian berulang setiap minggunya.



**Gambar 13. Penjualan Produk di  
Salah Satu Kedai**

## **7. Pendampingan Pencatatan Keuangan**

Pencatatan keuangan merupakan salah satu instrument penting dalam menentukan keberhasilan UKM. Oleh karena itu aspek ini juga dikuatkan oleh tim pendampingan. Sampai minggu ke dua Agustus 2021 sudah 2 kali dilaksanakan pendampingan pencatatan keuangan, yakni tanggal 18 Juni 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 di lokasi kordinator usaha kelompok Posyandu dan saat produksi. Pada tahap awal dilakukan pendampingan langsung oleh tim pengabdian, kemudian pada tahap 2 dipandu oleh narasumber yang mengoreksi langsung pencatatan keuangan Usaha kader Posyandu, agar tepat pencatatan pelaporan keuangannya.

Kegiatan ini dilaksanakan secara langsung dengan menjelaskan cara pencatatan keuangan sederhana meliputi buku besar, *cashflow*, pencatatan produksi, pencatatan penjualan. Tim juga melakukan pendampinga via telekomunikasi untuk memastikan pencatatan tetap dilakuka, sehingga tertib pencatatan.

Kegiatan ini menghasilkan adanya pencatatan keuangan yang dimiliki oleh usaha kader Posyandu dalam bentuk buku besar, rekapitulasi produksi dan rekapitulasi penjualan. Sampai dengan minggu ke dua Agustus 2021, kader masih aktif melakukan pencatatan keuangan dan



**Gambar 14. Buku  
Pencatatan Keuangan**

#### **8. Pendampingan pengurusan IUMK**

Ijin usaha Kecil dan Menengah saat ini menjadi penting, sebab hal ini sangat dibutuhkan untuk menguatkan legalitas usaha kader Posyandu. Oleh sebab itu tim pengabdian melakukan pendampingan langsung kepada kader Posyandu untuk pembuatan Ijin Usana Mikro dan Kecil serta Ijin Berusaha. Kegiatan ini dilakukan pada

Hari/tanggal : Selasa/22 Juni 2021

Jam : 14.00 s.d 16.00

Lokasi : Rumah Kader Posyandu

Kegiatan ini dilakukan langsung dilokasi mitra dengan cara memandu memerikan berkas, memandu pendaftaran dan pengurusan secara daring oleh tim pengabdian melalui situs daring yang sudah ditentukan oleh pemerintah.

Kegiatan ini menghasilkan luaran yang penting bagi legalitas usaha kelompok Posyandu. Saat ini kelompok Posyandu sudah memiliki NIB dan IUMK atas nama kader Posyandu yang bertanggung jawab terhadap proses produksi usaha. Kader sepakat nama kordinator usaha

sebagai nama yang didaftarkan IUMK. (IUMK & NIB terlampir)



**Gambar 15. Sertifikat IUMK Kader Posyandu**

## 9. Pendampingan penyusunan konten promosi

Guna meningkatkan penjualan, maka tim juga melakukan pendampingan dalam Menyusun konten promosi, konten ini akan dishare sebagai media prodmosi produk pada media sosial yang akan dibuat pada waktu yang akan datang, konten ini juga digunakan oleh kader untuk mempromosikan produknya. Pendampingan penyusunan konten dilakukan pada,

Hari/tanggal : Jum'at /25 Juni 2021

Jam : 14.30 s.d 16.00

Lokasi : Rumah Kader Posyandu

Pendampingan dilakukan langsung bersama beberapa orang kader, dimana tim mengeksplorasi minat dan konsep promosi yang diinginkan oleh kader Posyandu, lalu kemudian menggambarannya secara sederhana. Setelah itu tim bersama desainer langsung Menyusun konten promosi tersebut, dalam bentuk flyer maupun video.

Kegiatan ini menghasilkan luaran berupa adanya media/konten promosi produk yang dimiliki oleh kader Posyandu untuk melakukan promosi secara daring melalui media sosial. Konten ini nantinya akan didukung dengan adanya akun media sosial khusus untuk penjualan keripik produk asri sena. Adapun konten promosi yang sudah dibuat dapat dilihat pada gambar di samping.



**Gambar 16. Konten Promosi Produk Kader Posyandu**

#### **10. Focus Group Discussion pembahasan cashflow**

Produksi sudah dilakukan beberapa kali dan sudah menghasilkan pendapatan bagi kader Posyandu. Oleh karena itu guna mengembalikan ke tujuan awal pembentukan usaha sebagai upaya penguatan Posyandu, timpengabdian melakukan *Focus Group Discussion* untuk membahas perkembangan dan proyeksi bisnis kelompok. Kegiatan tersebut dilakukan pada,

Hari/tanggal : Minggu /04 Juli 2021

Jam : 14.30 s.d 16.00

Lokasi : Rumah Produksi

Kegiatan dilakukan dengan metode brainstorming, meminta masukan dan pendapat dari semua kader dan ibu kepala dusun yang juga hadir pada kesempatan ini.

Kegiatan ini menghasilkan kesepakatan terkait keuntungan usaha yang sudah berjalan satu bulan dan proyeksinya. Adapun skema keuntungan dijelaskan sebagai berikut :

- a. Omset bulanan akan dipotong sebesar 20-30% untuk modal usaha bulan berikutnya ditambah 5-10%
- b. Dari total pendapatan bulanan yang sudah dipotong tadi akan dipotong 8-12% untuk membantu Pemberian makanan Posyandu
- c. Sisa pendapatan akan dibagi pada kader sesuai dengan kehadiran pada saat produksi.

### C. Refleksi

Kegiatan ini sampai pada minggu ke dua Agustus 2021 sudah berjalan sesuai dengan rencana dengan output yang sudah tercapai secara umum. Adapun outcome yang diperoleh secara sosial dari kegiatan ini yaitu :

#### 1. Kader memiliki produk bisnis .

Kader pada kondisi sebelumnya kader tidak memiliki bisnis sama sekali. Namun pada saat ini kader sudah memiliki produk bisnis yang dapat menghasilkan income bagi kader dan Posyandu



**Gambar 17. Kordinator Usaha Kader Posyandu Bersama Narasumber Produksi**



**Gambar 18. Produk Ukuran 80 gr dijual eceran Rp.1000**



**Gambar 19. Produk Ukuran 150 gr dijual dengan harga Rp. 5000,-**



**Gambar 20. Produk Ukuran 1kg dijual dengan harga Rp. 40.000,-**

## 2. Kader Posyandu mempunyai Pendapatan

Kegiatan ini sudah mampu memberikan pendapatan rutin bulanna kepada kader Posyandu, dimana kondisi sebelumnya kader Posyandu tidak punya penghasilan tambahan, sehingga berharap pada pencairan dana pemerintah yang turun setahun sekali. Namun pada saat ini kader memiliki pendapatansejak Juni-Juli 2021 yaitu sebesar Rp. 1.022.500 (bulan Juni 2021) dan Rp. 669.700 (bulan Juli 2021)

**BUKU KAS UMUM**

No. Rekening: \_\_\_\_\_  
Nama: \_\_\_\_\_  
Alamat: \_\_\_\_\_

NO	TAHUN	NO	Uraian	Debit	Kredit	Saldo
01/01/21			Saldo Awal		20.000	20.000
02/01/21			Saldo P.V.A.W	50.000	0	30.000
03/01/21			P.V.A.W	20.000	20.000	10.000
04/01/21			Saldo P.V.A.W	50.000	0	40.000
05/01/21			Saldo P.V.A.W	10.000	0	30.000
06/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	40.000
07/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	50.000
08/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	60.000
09/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	70.000
10/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	80.000
11/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	90.000
12/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	100.000
01/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	110.000
02/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	120.000
03/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	130.000
04/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	140.000
05/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	150.000
06/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	160.000
07/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	170.000
08/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	180.000
09/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	190.000
10/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	200.000
11/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	210.000
12/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	220.000
01/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	230.000
02/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	240.000
03/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	250.000
04/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	260.000
05/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	270.000
06/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	280.000
07/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	290.000
08/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	300.000
09/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	310.000
10/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	320.000
11/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	330.000
12/03/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	340.000
01/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	350.000
02/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	360.000
03/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	370.000
04/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	380.000
05/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	390.000
06/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	400.000
07/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	410.000
08/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	420.000
09/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	430.000
10/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	440.000
11/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	450.000
12/04/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	460.000
01/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	470.000
02/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	480.000
03/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	490.000
04/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	500.000
05/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	510.000
06/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	520.000
07/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	530.000
08/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	540.000
09/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	550.000
10/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	560.000
11/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	570.000
12/05/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	580.000
01/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	590.000
02/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	600.000
03/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	610.000
04/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	620.000
05/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	630.000
06/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	640.000
07/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	650.000
08/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	660.000
09/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	670.000
10/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	680.000
11/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	690.000
12/06/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	700.000
01/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	710.000
02/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	720.000
03/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	730.000
04/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	740.000
05/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	750.000
06/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	760.000
07/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	770.000
08/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	780.000
09/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	790.000
10/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	800.000
11/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	810.000
12/07/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	820.000
01/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	830.000
02/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	840.000
03/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	850.000
04/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	860.000
05/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	870.000
06/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	880.000
07/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	890.000
08/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	900.000
09/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	910.000
10/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	920.000
11/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	930.000
12/08/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	940.000
01/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	950.000
02/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	960.000
03/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	970.000
04/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	980.000
05/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	990.000
06/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1000.000
07/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1010.000
08/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1020.000
09/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1030.000
10/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1040.000
11/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1050.000
12/09/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1060.000
01/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1070.000
02/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1080.000
03/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1090.000
04/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1100.000
05/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1110.000
06/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1120.000
07/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1130.000
08/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1140.000
09/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1150.000
10/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1160.000
11/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1170.000
12/10/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1180.000
01/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1190.000
02/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1200.000
03/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1210.000
04/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1220.000
05/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1230.000
06/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1240.000
07/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1250.000
08/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1260.000
09/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1270.000
10/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1280.000
11/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1290.000
12/11/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1300.000
01/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1310.000
02/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1320.000
03/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1330.000
04/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1340.000
05/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1350.000
06/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1360.000
07/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1370.000
08/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1380.000
09/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1390.000
10/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1400.000
11/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1410.000
12/12/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1420.000
01/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1430.000
02/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1440.000
03/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1450.000
04/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1460.000
05/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1470.000
06/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1480.000
07/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1490.000
08/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1500.000
09/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1510.000
10/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1520.000
11/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1530.000
12/01/22			Saldo P.V.A.W	0	10.000	1540.000

Saldo Awal: 20.000  
Saldo Akhir: 1540.000

**Gambar 21. Buku Kas Umum Bulan Juni 2021 dengan total pendapatan Rp. 1.022.500,-**

**BUKU KAS UMUM**

No. Rekening: \_\_\_\_\_  
Nama: \_\_\_\_\_  
Alamat: \_\_\_\_\_

NO	TAHUN	NO	Uraian	Debit	Kredit	Saldo
01/01/21			Saldo Awal		20.000	20.000
02/01/21			Saldo P.V.A.W	50.000	0	30.000
03/01/21			P.V.A.W	20.000	20.000	10.000
04/01/21			Saldo P.V.A.W	50.000	0	40.000
05/01/21			Saldo P.V.A.W	10.000	0	30.000
06/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	40.000
07/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	50.000
08/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	60.000
09/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	70.000
10/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	80.000
11/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	90.000
12/01/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	100.000
01/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	110.000
02/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	120.000
03/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	130.000
04/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	140.000
05/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	150.000
06/02/21			Saldo P.V.A.W	0	10.000	160.000
07/02/21			Saldo P.V.A.W			

**3. Posyandu mendapatkan dana tambahan untuk Pembelian PMT & Kader mendapatkan pendapatan tambahan bulanan**

Berdasarkan kesepakatan Bersama atas pendapatan yang diperoleh usaha kader Posyandu, diketahui bahwa distribusi pendapatan usaha dialokasikan untuk beberapa hal yakni :

- a. Omset bulanan akan dipotong sebesar 20-30% untuk modal usaha bulan berikutnya ditambah 5-10%
- b. Dari total pendapatan bulanan yang sudah dipotong tadi akan dipotong 8-12% untuk membantu Pemberian makanan Posyandu
- c. Sisa pendapatan akan dibagi pada kader sesuai dengan kehadiran pada saat produksi.



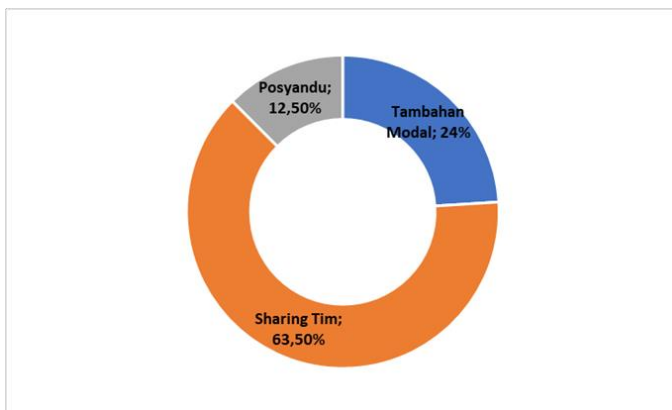
**Gambar 23. Distribusi Keuntungan Bulanan Usaha Kader Posyandu**

Atas dasar hal tersebut maka kondisi sebelumnya Posyandu sangat terbatas biaya operasional membeli PMT, saat ini dengan potongan pendapatan yang disishkan ke Posyandu, kader Posyandu dapat membeli PMT yang lebih variative untuk pelaksanaan Posyandu, tanpa harus menunggu pencairan dana dari pemerintah.

Kemudian berdasarkan skema pembagian di atas, kader Posyandu yang sebelumnya tidak mendapatkan pendapatan selama beraktivitas di Posyandu, saat ini mendapat pendapatan rutin meskipun masih kecil.

#### 4. Pembahasan Siklus 2

Berdasarkan hasil yang diperoleh dapat diketahui bahwa pada bulan pertama Posyandu sudah dapat menghasilkan pendapatan, kemudian pendapatan tersebut dibagi sesuai dengan porsi yang sudah disepakati bersama antar kader Posyandu. Adapun pembagian yang disepakati oleh para kader Posyandu dapat dilihat pada gambar berikut ini



Gambar 24. Grafik Kesepakatan Persentase Pembagian Keuntungan Kader Posyandu

Kader Posyandu bersepakat menetapkan untuk operasionalisasi Posyandu setiap bulannya sebesar 12,5%, kemudian tambahan modal sebesar 24% dan *sharing* keuntungan sebesar 63,5%. Kader menyepakati hal ini sebagai acuan dalam implementasi pada waktu-waktu berikutnya.

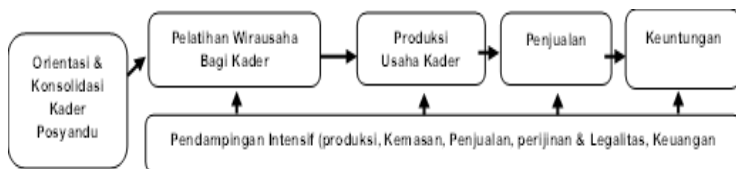
Berdasarkan hal tersebut maka pada prinsipnya kader sudah menyisihkan keuntungan produk setiap bulannya untuk operasionalisasi Posyandu. Operasionalisasi posyandu diprioritaskan untuk memberikan makanan tambahan yang lebih variasi, sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk datang ke Posyandu. Pemberian makanan tambahan merupakan cara efektif untuk meningkatkan kunjungan Posyandu. Hal ini sejalan dengan penelitian Murningsih (2008) yang menyatakan bahwa pemberian makanan tambahan berhubungan secara signifikan dengan tingkat kunjungan ke Posyandu, karena itu antara pemberian makanan dan tingkat kunjungan ke pelayanan kesehatan memiliki hubungan yang positif.

Oleh karena itu pendampingan wirausaha ini bertujuan untuk menghasilkan *income* yang dapat digunakan untuk membeli/mengolah makanan tambahan bagi bayi yang dibawa ke Posyandu. Melalui penguatan wirausaha ini kader Posyandu seharusnya sudah bisa mandiri mengelola keuangan sehingga dapat meningkatkan variasi pemberian makanan tambahan.

Selain itu, wirausaha Posyandu ini juga dapat memberikan pendapatan kepada kader Posyandu, hal tersebut dapat membantu membiayai operasionalisasi rumah tangga kader. Kader seraya menjalankan Posyandu, juga menjalankan usaha Posyandu yang dapat meningkatkan pendapatannya. Model seperti ini dibentuk agar kader dapat lebih aktif, karena selama ini kader tidak aktif cenderung disebabkan oleh faktor ekonomi kader.

Karena itu peningkatan pendapatan melalui penguatan usaha berupaya untuk meningkatkan kinerja kader Posyandu di masing-masing Posyandu. Hal ini sejalan dengan penelitian Marissa (2019) yang membuktikan bahwa ada hubungan pendapatan dengan keaktifan kader posyandu. Oleh karena itu jika pendapatan kader ditingkatkan, apalagi melalui wirausaha bersama di Posyandu maka dapat meningkatkan keaktifan kader Posyandu.

Berdasarkan penerapan pada siklus 2 maka model yang terbentuk dalam menyelesaikan permasalahan penelitian ini dapat dilihat pada skema berikut ini,



Gambar 25. Strategi Penguatan Wirausaha Pada Posyandu

Berdasarkan pola yang sudah diimplementasikan maka terbentuklah model yang sudah lebih relevan dengan penyelesaian masalah penelitian. Seperti tergambar pada grafik di atas, bahwa Orientasi dan Konsolidasi kader merupakan titik awal yang penting dalam membangun model ini. Kader Posyandu yang sudah bertahun-tahun beraktivitas seharusnya sudah memiliki ikatan organisasi yang lebih kuat dan mapan, kekuatan ini menjadi faktor internal kelompok yang paling kuat, oleh karena itu penentuan Posyandu juga memperhatikan ikatan antar kader didalamnya. Semakin kuat ikatannya maka akan semakin baik dalam menerapkan model ini. Hal ini sejalan dengan penelitian Qudsi (2018) bahwa kohesivitas kelompok, komunikasi, dan semangat kerja berpengaruh secara signifikan. Begitu juga dengan penelitian Musabbikhin (2020) yang membuktikan bahwa ada hubungan signifikan antara kohesivitas dengan

partisipasi anggota dimana partisipasi kelompok akan meningkat ketika kohesivitas mengalami peningkatan

Selain ikatan yang kuat tersebut, kader juga harus memiliki orientasi atau motivasi yang baik dalam penerapannya. Peran eksternal untuk menguatkan orientasi dan motivasi kader Posyandu sangat penting. Semakin baik motivasi/orientasi kader maka akan semakin baik pula implementasinya. Hal ini sejalan dengan penelitian Suri (2017) bahwa motivasi yang baik akan membantu mendorong masyarakat untuk ikut berpartisipasi sehingga program PNPM Mandiri didesa dapat terlaksana dengan baik. Begitu juga dengan penelitian Waluyo (2021) bahwa motivasi merupakan salah satu factor yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap partisipasi masyarakat khususnya dalam pencegahan kasus demam berdarah di desa Blulukan, Kec. Colomadu, Kab. Karanganyar.

Salah satu yang paling penting dalam strategi di atas adalah Pelatihan Wirausaha. Berbicara tentang bisnis/wirausaha merupakan hal yang sangat baru bagi kader Posyandu, sehingga pengalaman selama melakukan pelatihan diketahui bahwa kader Posyandu tergolong masih memiliki pengetahuan dan skill yang rendah. Oleh karena itu strategi dengan memberikan pelatihan merupakan jalan baik untuk meningkatkan secara instan pemahaman kader tentang wirausaha.

Pelatihan yang diterapkan kepada kader terdiri atas 2 tahap yakni pelatihan tingkat dasar yang kontennya berisi tentang materi dan praktik manajemen bisnis secara mendasar. Materi ajar dan latihan yang diberikan antara lain konsep dasar wirausaha, penentuan segmen pasar dan target pasar, siklus produksi usaha, perhitungan harga pokok produksi, *salesmanship* dan penyusunan model bisnis yang akan dikembangkan.

Kemudian pelatihan gelombang kedua diberikan untuk menyempurnakan pemahaman peserta yang mengalami benturan selama proses produksi. Beberapa topik

yang relevan antara lain Kemasan dan label usaha, perijinan dan legalitas, pemasaran dan penjualan, manajemen keuangan, teknologi produksi, manajemen merek bagi usaha pemula, *digital marketing*.

Pelatihan wirausaha merupakan pondasi penting dalam meningkatkan pengetahuan, minat berwirausaha serta *skill* dalam menjalankan sebuah bisnis. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahesa dan Rahardja (2016) bahwa bahwa pelatihan kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha. Mereka membuktikan bahwa semakin baik pelatihan kewirausahaan yang diberikan, maka akan semakin mampu meningkatkan minat berwirausaha khususnya bagi mahasiswa.

Hal senada juga diperoleh oleh Febrina M. et al., (2020) bahwa ceramah motivasi dan pelatihan ketrampilan yang diberikan kepada masyarakat terbukti efektif dapat meningkatkan motivasi dan kepercayaan diri kelompok masyarakat dalam mengembangkan ketrampilan dan berwirausaha. Pelatihan yang diberikan mengandung konten memotivasi, ceramah tentang pengetahuan baru, bahkan praktik terkait berbagai aspek yang dibutuhkan dalam menjalankan sebuah bisnis.

Selain pelatihan kader Posyandu juga didampingi secara informal pasca pelatihan, khususnya saat Menyusun, memulai produksi, dan menghitung pendapatan produksi. Oleh karena itu factor paling penting yang diperoleh dalam penelitian ini guna meningkatkan strategi ini dan menyelesaikan masalah adalah factor pendampingan. Hal ini selaras dengan penelitian Adrian (2017) pendampingan usaha berpengaruh terhadap kinerja UMKM peserta program PUSPA 2016. Menurut Kamil (2010) bahwa pendampingan adalah upaya yang dilakukan melalui mentoring dan pemberian motivasi bisnis terhadap pelaku UMKM, caranya adalah dengan memberikan mentor atau pendamping yang profesional sehingga kegiatan UMKM dapat lebih terarah dan jika ada permasalahan dapat segera

dikonsultasikan sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar

Pendampingan dilakukan secara informal tatap muka langsung, turut berdiskusi menyelesaikan masalah yang dihadapi Bersama, Menyusun bersama konten dan keperluan bisnis, serta memberi motivasi bagi kader di kala mengalami kemunduran atau mendapatkan hambatan. Pendampingan menjadi pusat strategi yang harus dikembangkan secara intensif dan melibatkan siapa saja yang dibutuhkan secara dinamis. Dinamis karena setiap usaha akan berbeda konteks permasalahan yang dihadapi, lingkungannya juga berbeda, maka pendekatan dan determinannya sangat dinamis.

Akan tetapi secara mendasar pendampingan yang dilakukan terdiri atas 2 model yakni pendampingan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung pendampingan dilakukan dengan mengunjungi langsung bertemu dengan kader untuk berdiskusi dan sama-sama menyelesaikan masalah bisnis yang dihadapi, pendamping menjadi sentral dalam strategi ini, karena terlibat secara aktif untuk menjaga konsistensi kader dalam berwirausaha.

Pendampingan secara tidak langsung adalah pendampingan yang dilakukan oleh pendamping dimana tidak terjadi interaksi tatap muka langsung antara pendamping dengan kader Posyandu. Pendamping berkomunikasi dengan kader secara daring melalui perangkat telekomunikasi, pendamping membantu menyelesaikan masalah Bersama dengan kader melalui media digital.

Pendampingan yang dilakukan dalam strategi hasil penelitian ini meliputi pendampingan sebagai berikut

**Tabel 8. Aktivitas dan Luaran Pendampingan**

<b>No</b>	<b>Aspek yang didampingi</b>	<b>Aktivitas Pendampingan</b>	<b>Luaran yang dihasilkan</b>
1	Produksi	Melakukan proses produksi produk usaha, kemudian menguji kualitas produk yang dihasilkan	Wirausaha Kader Posyandu paham proses produksi dengan siklus 1 kali seminggu
2	Legalitas & Perijinan meliputi : NIB, ijin edar produk, Merek usaha	Menyusun kelengkapan pendaftaran ijin usaha, memandu kader mendaftarkan secara langsung melalui media internet	Wirausaha Kader Posyandu memiliki NIB (nomor Induk Berusaha)
		Menyusun persyaratan dokumen, memverifikasi dokumen yang sudah disusun, memandu kader mengurus ijin edar secara daring, kemudian mempersiapkan proses produksi sesuai dengan standar yang berlaku	Wirausaha Kader Posyandu memiliki ijin edar
		Menyusun persyaratan dokumen, memverifikasi dokumen yang sudah disusun, memandu kader mengurus merek usaha secara daring, memantau secara berkala dokumen merek	Wirausaha Kader Posyandu memiliki merek usaha yang terdaftar

3	Kemasan dan Label	Menyusun konten label yang sesuai dengan ketentuan, membantu desain label, menentukan jenis kemasan yang akan digunakan bersama kader, membantu relasi pencetakan kemasan yang terjangkau dan berkualitas	Wirausaha Kader Posyandu memiliki kemasan yang menarik dan label yang standar
4	Segmentasi pasar	Diskusi dan menentukan pasar yang relevan dan membutuhkan produk wirausaha, menentukan bersama lokasi penjualan, mendampingi kader dalam mendapatkan lokasi penjualan dengan metode titip	Wirausaha Kader Posyandu memiliki segmen pasar yang jelas, target yang terukur, lokasi penjualan yang bersedia menjualkan produk
5	Model Bisnis	Pendamping memandu diskusi menentukam model bisnis kader menggunakan <i>tools Business Model Canvas (BMC)</i>	Wirausaha Kader Posyandu memiliki Bisnis Model yang terukur
6	Perhitungan Harga Pokok Produksi	Pendamping bersama kader menghitung secara detail alat, bahan, proses dan tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi	Wirausaha Kader Posyandu mengetahui Harga Pokok Produksi sebagai dasar penentuan harga jual
7	Pencatatan Keuangan	Pendamping memandu kader dalam membuat catatan keuangan usaha	Wirausaha Kader Posyandu memiliki pembukuan usaha

8	Promosi dan Penjualan	Pendamping memandu kader dalam menentukan metode promosi usaha melalui digital dengan cara memandu pembuatan media sosial usaha, mengajarkan cara membuat konten secara sederhana, secara langsung pendamping membantu mencari <i>event</i> atau kegiatan yang dapat mempromosikan produk kader	Wirausaha Kader Posyandu memiliki konten promosi digital dan langsung, kader memiliki media sosial khusus bisnis, kader mengikuti kegiatan pameran dalam mengenalkan produk kader.
---	-----------------------	---	--

Strategi penting selanjutnya yang menjadi sangat relevan dalam menyelesaikan masalah penelitian ini adalah strategi membangun komitmen kader dalam membagi proporsi keuntungan tidak hanya berorientasi bisnis namun juga berdampak pada kader dan juga membantu operasionalisasi Posyandu.

Proses ini menjadi sangat penting agar kader Posyandu tidak kehilangan jati dirinya sebagai kader Posyandu yang tetap focus dalam meningkatkan derajat Kesehatan masyarakat khususnya bayi dan balita melalui Posyandu. Oleh sebab itu keuntungan yang dihasilkan harus dapat disepakati bersama dan dibagi proporsinya untuk operasionalisasi Posyandu. Keputusan ini sebaiknya berlaku tetap agar pada suatu saat orientasi pembangunan wirausaha Posyandu tetap mengacu pada upaya peningkatan kinerja Posyandu.

Oleh karena itu strategi yang terakhir ini menjadi pembeda dari proses pendampingan yang lazimnya dilakukan pada Usaha Kecil dan Menengah. Letak perbedaan inilah yang menjadi kebaruan dalam strategi ini kedepannya, strategi ini juga yang menjawab permasalahan penelitian ini guna meningkatkan kinerja Posyandu secara umum.

#### **D. Hasil Penerapan Model Pada 10 Posyandu**

Kegiatan ini menghasilkan beberapa pencapaian yang sesuai dengan tujuan awal pelaksanaan program. Adapun hasil yang dicapai yaitu,

##### **1. Focus Group Discussion (FGD) pada 10 Posyandu**

Pelaksanaan FGD dilakukan di lokasi Posyandu masing-masing, kegiatan dilakukan selama satu hari dengan metode diskusi terbatas yang pada prosesnya banyak mengeksplorasi potensi, serta kemampuan kader dalam berwirausaha. Sepuluh Posyandu sepakat untuk membuat produk usaha yang akan dijadikan bisnis bersama kader Posyandu. Adapun produk yang disepakati bersama antara

lain cemilan dan kuliner. Pada FGD ini juga disepakati waktu awal produksi pada setiap Posyandu.



Gambar 26. FGD Pembentukan Wirausaha di Medan Johor



Gambar 27. FGD Pembentukan Wirausaha di Desa Tembung

## 2. Pelatihan Manajemen Wirausaha Dasar yang tujuannya memberikan pemahaman dasar kader tentang bisnis

Pelatihan dilaksanakan selama 2 hari dengan konten terkait manajemen wirausaha, Pemasaran, Bisnis Model Canvas, Harga Pokok Produksi, teknologi Produksi dan Teknik penjualan. Setiap Posyandu diwakili oleh 2 kader yang nantinya akan menjadi kordinator khusus wirausaha pada Posyandu masing-masing.

Seluruh posyandu mengirimkan utusannya untuk mengikuti kegiatan ini. Metode kegiatannya ceramah, diskusi kelompok, simulasi, *role play*, serta Latihan. Narasumber pelatihan berasal dari praktisi, pelaku UKM dan akademisi.

Pada tahap ini kader posyandu sudah mampu menentukan Harga Pokok Produksi Usahanya, pasar yang relavan, cara melakukan penjualan, serta Bisnis Model dari usaha yang akan dijalankan ke depannya.



Gambar 28. Narasumber Salemanship pada Pelatihan Manajen Wirausaha Dasar



Gambar 29. Narasumber Harga Pokok Produksi pada Pelatihan Manajen Wirausaha Dasar

### **3. Pelatihan Produksi Usaha yang tujuannya memberikan menguatkan aspek produksi dari usaha Posyandu**

Pelatihan ini dilaksanakan selama 3 hari, dimana konten materi yang dibahad terkait manajemen produksi meliputi perijinan, ijin edar, *packaging* dan *labelling*,

penyusunan konten digital, pencatatan keuangan, cara produksi yang baik, pengurusan halal. Narasumber langsung dari praktisi, pelaku UKM/Startup, Akademisi, Birokrat.

Kegiatan dilaksanakan langsung dengan metode ceramah, diskusi, tanya jawab, simulasi dan Latihan. Hasil dari pelatihan ini adalah setiap usaha Posyandu memiliki kemasan yang baik dan sesuai, label yang terstandar, ijin usaha, ijin edar, serta konten digital yang digunakan sebagai media promosi.

Menurut Sari, Ni Made Anintia Trisna (2013) bahwa pelatihan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku berwirausaha. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan perilaku wirausaha kader Posyandu.



**Gambar 30. Mahasiswa berdiskusi sambil Latihan pada Pelatihan Produksi**

#### **4. Pendampingan manajemen bisnis**

Kegiatan pendampingan dilakukan langsung oleh mahasiswa pendamping dan juga tenaga pendamping bisnis yang berasal dari alumni, Praktisi, Pelaku UKM. Kegiatan dilakukan secara intensif sejak September 2022 yang tujuannya adalah mendampingi aspek bisnis Posyandu agar mampu menghasilkan produk sehingga dapat menghasilkan *income*.

Kegiatan pendampingan dilaksanakan minimal 4 kali dalam seminggu dimana dalam kunjungannya. Mahasiswa juga kerap mendampingi dalam penggunaan aplikasi, pelaksanaan Posyandu setiap bulanannya.

Adapun aspek yang didampingi adalah aspek produksi, aspek pemasaran, aspek perijinan dan legalitas, kemasan produk, serta manajemen bisnis yang standar bagi UKM.

Adapun hasil kegiatan ini, Posyandu sudah berhasil produksi dan menghasilkan income bagi Posyandu, rata-rata Posyandu sudah produksi 2-3 kali dalam sebulan di awal ini. Pendampingan juga menghasilkan perhitungan Harga Pokok Produksi yang sesuai, kemasan dan label yang terstandar, kader Posyandu mampu Menyusun digital konten, serta perijinan usaha bagi kader Posyandu.

Pada tahap awal bisnis kader harus didampingi untuk bisa beroperasi secara efektif. Menurut Sarah (2020) Pendampingan kepada wirausaha pemula dapat membantu mengurangi satu per satu permasalahan yang dihadapi usaha tersebut dan menghalangi mereka untuk berkembang



Gambar 31. Mahasiswa dan tim pendamping membantu manajemen bisnis Posyandu Harjo Sari II



Gambar 32. Mahasiswa dan tim pendamping membantu manajemen bisnis Posyandu di Desa Sunggal

Melalui rangkaian kegiatan ini, saat ini Posyandu sudah memiliki jenis usaha dasar yang menjual produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat local. Posyandu juga sudah memiliki keuntungan yang dapat dialokasikan untuk operasionalisasi Posyandu.



Gambar 33. Produk Kader Posyandu Desa Tembung



Gambar 34. Produk Kader Posyandu Desa Tembung

Selain itu yang terpenting adalah kader Posyandu sudah mampu menggunakan aplikasi Mbayu dan menggunakannya pada bulan mendatang pasca pelaksanaan Posyandu.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan yang dihasilkan dalam penelitian ini antara lain,

1. Penerapan model pada lingkungan terbatas terbukti dapat menghasilkan wirausaha kader Posyandu yang menghasilkan pendapatan bagi usaha Posyandu
2. Pendapatan yang dihasilkan wirausaha Posyandu pembagiannya dapat menjadi pemasukan bagi kader Posyandu serta menambah biaya operasional Posyandu.
3. Strategi yang dikembangkan dalam meningkatkan wirausaha Posyandu yakni dengan meningkatkan konsolidasi dan orientasi/motivasi kader dalam menjalankan Posyandu dan usaha, memberikan pelatihan manajemen dasar bisnis dan pengembangan, melakukan pendampingan secara langsung dan tidak langsung.
4. Strategi yang penting dalam menyelesaikan masalah penelitian adalah membangun kesepakatan dalam penentuan keuntungan hasil usaha. Kader harus dapat menyepakati pembagian usaha tidak hanya untuk modal melainkan dibagi kepada kader Posyandu serta dibagi untuk operasionalisasi Posyandu.

#### **B. Saran**

Adapun saran dalam penelitian ini antara lain,

1. Kohesivitas kelompok kader memiliki peran penting dalam mengawali strategi yang dikembangkan, oleh sebab itu kader yang memiliki komunikasi yang baik antar kader perlu diperhatikan, sehingga pada tahap awal perlu kondolidasi yang mendalam jika komunikasi antar kadernya tidak berjalan baik
2. Pemerintah tingkat desa/lurah memiliki peran penting dan strategi khususnya dalam membantu meningkatkan promosi penjualan produk usaha serta menghubungkan dengan

SKPD terkait guna memastikan fasilitas pendukung dari pemerintah

3. Pendampingan secara intensif tetap harus dilakukan oleh pendamping sampai bisnis benar-benar dewasa dan berkembang
4. Perlu adanya naskah kesepakatan yang legal guna memastikan proporsi pembagian keuntungan tetap dialokasikan bagi keberlanjutan operasionalisasi Posyandu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adrian, Muhammad Dr. Hendrati dwi Mulyaningsih.2017. Pengaruh Pendampingan Usaha Terhadap Kinerja UMKM (Studi pada UMKM peserta program PUSPA 2016 yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia). e-Proceeding of Management : Vol.4, No.1 April 2017
- Alma, Buchari. 2011. Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta
- Arina Candra Profita. Beberapa Faktor Yang Berhubungan Dengan Keaktifan Kader Posyandu Di Desa Pengadegan Kabupaten Banyumas. Jurnal Administrasi Kesehatan Indonesia Volume 6 No 2 July-December 2018
- Burns, Anne. 2010. Doing Action Research in English Language Teaching. New York: Routledge
- Febrina M., M., Rosyadha, N. A., Haqiyati, A. F., & Wisnu M., H. (2020). Pendampingan Ibu-ibu PKK untuk Meningkatkan Motivasi, Kepercayaan Diri dan Keterampilan Berwirausaha. *Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Psikologi : Penguatan Keluarga, Pengasuhan Anak, Dan Pemberdayaan Perempuan*, 5–12.
- Fitri Kurniawati, Pengaruh Kohesivitas Kelompok dan Kepuasan Kerja Terhadap Organizational Citizendhip Behavior (OCB) (Studi Pada Karyawan Tetap PT. Madubaru Bantul Yogyakarta), (Online), (<http://eprint.uny.ac.id>)
- Friedman, J. 1992. Empowerment: the Polotics of Alternative Development. Cambridge: Blackwell.
- Gunawan, R, & Sutandra, L. (2020). Penguatan Posyandu Melalui Wirausaha Kader di Sumatera Utara. Jurnal Riset Hesti Medan Akper Kesdam I/BB Medan. 5(1), pp. 20-30
- Holt, D. 1992. Entrepreneurship: New venture creation. Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, NJ: A Simon and Schuster Company.
- Husniyawati. Yeni Rahmah, Ratna Dwi Wulandari. Analisis Motivasi Terhadap Kinerja Kader Posyandu Berdasarkan Teori Victor Vroom. Jurnal Administrasi Kesehatan Indonesia Volume 4 Nomor 2 Juli- Desember 2016

- Indardi. Komunikasi Pemberdayaan Masyarakat. 2010. Unpad Press. Bandung
- Jackson John. Manajemen Sumber Daya Manusia. 2006. Jakarta: Salemba Empat.
- Kamil, Mustofa.2010. Model Pendidikan dan Pelatihan, (Bandung: Alfabeta,2010)
- Kartasasmita, Ginandjar. 1997.Pemberdayaan Masyarakat : Konsep Pembangunan yang Berakar pada Masyarakat. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada
- Kasmir. 2010. Kewirausahaan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kemenkes RI, 2019, Profil Kesehatan Indonesia Tahun 2018.
- Kementrian Kesehatan RI. Buku Panduan Kader Posyandu.2012. Jakarta
- Kusumah, Wijaya dan Dedi Dwitagama. 2011. Penelitian Tindakan Kelas.Jakarta: PT Indeks.
- Mahesa, A dan Rahardja, E. (2016). Analisis faktor-faktor motivasi yang mempengaruhi minat berwirausaha. Diponegoro journal of managment. Vo, 1, No. 1, Hal, 130-137.
- Murningsih (2008).Hubungan Antara Pemberian Makanan Tambahan Dengan Tingkat Kunjungan ke Pelayanan Kesehatan di Kelurahan Sine Sragen.Jurnal Kesehatan Masyarakat, 2 (3): 16-18.
- Musabbikhin, Ali; Satmoko, Siroso; Prasetyo, Agus Subhan. 2020. Hubungan Kohesivitas Dengan Partisipasi Anggota Pada Kelompok Tani Ternak Rejeki Lumintu Di Kelurahan Sumurrejo Kecamatan Gunungpati Kota Semarang. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (J-SEP), [S.l.], v. 13, n. 3, p. 232-241, nov. 2020. ISSN 2356-2382.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 19 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pengintegrasian Layanan Sosial Dasar di Pos Pelayanan Terpadu
- Profil Dinas Kesehatan Provinsi Sumatera Utara Tahun 2017
- Qudsi, Charisa Widiartanto, Widiartanto.2018. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis; Vol 7, No 1 (2018)DO - 10.14710/jiab.2018.19143

- Suhat, Ruyatul Hasanah. Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Keaktifan Kader Dalam Kegiatan Posyandu (Studi Di Puskesmas Palasari Kabupaten Subang). *Jurnal Kesehatan Masyarakat*. Kemas 10 (1) (2014). c ISSN 1858-1196. Universitas Negeri Semarang
- Sumodiningrat, Gunawan, 1998. *Membangun Perekonomian Rakyat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Suri, Fajar Mutia. 2017. Pengaruh Partisipasi Masyarakat Dan Motivasi Terhadap Tingkat keberhasilan rural Infrastruktur Support-Program Nasional pemberdayaan Masyarakat (Ris-Pnpm) Mandiri Di Desa Waringinsaripringsewu. *Jurnal Perspective Business Vol.1. No.1 Bulan Desember 2017*.
- Syahputra, Ricky Andi , Chandra. Analisis Implementasi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Revitalisasi Posyandu, Pemberdayaan Nelayan Dan Bantuan Ekonomi Wirausaha Di Kecamatan Medan Labuhan Kota Medan. *Jurnal Pembangunan Perkotaan Volume 6, Nomor 2, Juli - Desember 2018*. p-ISSN 2338-6754 e-ISSN 2581-1304
- The Concise Oxford French Dictionary (1980)
- Totok Mardikanto, Poerwoko Soebiato. 2015. *Pemberdayaan Masyarakat*, Bandung: Alfabeta.
- Trihapsari , Vivia R. dan Fuad Nashori. Kohesivitas Kelompok Dan Komitmen Organisasi Pada Financial Advisor Asuransi "X" Yogyakarta. *Proyeksi*, Vol. 6 (2) 2011. ISSN : 1907-8455
- Trisanti, I, & Khoirunnisa, F. N. (2018). Kinerja Kader Kesehatan dalam Pelaksanaan Posyandu di Kabupaten Kudus [JOUR]. *Jurnal Ilmu Keperawatan Dan Kebidanan*, 9(2)
- Ulber, Silalahi. *Metode Penelitian Sosial*. 2009. Bandung: PT. Refika Aditama
- Utomo, Hardi. Menumbuhkan Minat Kewirausahaan Sosial. *Among Makarti*, Vol.7 No.14, Desember 2014
- Waluyo, Sunaryo Joko Waluyo, Siti Nur Solikah. 2021. Pengaruh Tingkat Pengetahuan, Motivasi, Sikap Terhadap Partisipasi Masyarakat Dalam Pencegahan Kasus DHF.

Jurnal Online Keperawatan Indonesia. Desember 2021,  
Vol.4 No.2

- Wicaksono, R. (2015). Hubungan Faktor Predisposing (Tingkat Pengetahuan, Pendidikan, Sikap, Pekerjaan) Kader Dengan Keaktifan Kader Pada Kegiatan Posyandu Di Desa Rakit (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Purwokerto).
- Wirapusita, Ratih. Insentif Dan Kinerja Kader Posyandu. Jurnal Kesehatan Masyarakat. KEMAS 9 (1) (2013). Universitas Negeri Semarang
- Yanti, Sarini Vivi. Kartini Hasballah. Mulyadi. A Comparative Study Of Posyandu Cadre Working. Jurnal Keperawatan (2016) 4:2 ISSN: 2338 - 6371
- Yuwono Y. Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Drop Out Kader di Posyandu, Tesis, 2000. IKM UGM Yogyakarta