

BAB II

EFEKTIFITAS PROGRAM PENDAMPINGAN TERHADAP PENINGKATAN LABA USAHA BAGI PENGUSAHA WANITA SKALA USAHA MIKRO DI RUMAH ZAKAT CABANG BANDUNG

2.1. Konsep Efektivitas

2.1.1. Pengertian Efektivitas

Didalam Al-Qur'an disebutkan mengenai konsep Efektivitas secara implisit terdapat dalam Surat Al-Kahfi (18) Ayat 103-104:

قُلْ هَلْ نُنَبِّئُكُمْ بِالْأَخْسَرِينَ أَعْمَالًا ﴿١٠٣﴾ الَّذِينَ ضَلَّ سَعِيَّهُمْ فِي الْحَيَاةِ
الدُّنْيَا وَهُمْ يَحْسَبُونَ أَنَّهُمْ يُحْسِنُونَ صُنْعًا ﴿١٠٤﴾

Artinya:” Katakanlah: "Apakah akan Kami beritahukan kepadamu tentang orang-orang yang paling merugi perbuatannya?". Yaitu orang-orang yang telah sia-sia perbuatannya dalam kehidupan dunia ini, sedangkan mereka menyangka bahwa mereka berbuat sebaik-baiknya.”

Yang jelas, hal ini bersifat umum yang mencakup semua orang yang menyembah Allah Ta'ala dengan jalan yang tidak diridhai, yang mereka mengira bahwa mereka benar dan amal perbuatan mereka diterima, padahal mereka itu

salah dan amal perbuatannya tidak diterima.¹¹ Imam Al-Bukhari meriwayatkan dari Abu Hurairah RA , dari Rasulullah SAW, beliau bersabda¹²:

لِيَأْتِيَ الرَّجُلَ الْعَظِيمُ السَّمِينُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ لَا يَزِنُ عِنْدَ اللَّهِ
جَنَاحَ بَعُوضَةٍ – وَقَالَ: اقْرَأُوا إِن شِئْتُمْ

Artinya: “Pada hari Kiamat, akan datang seseorang yang (berbadan) besar lagi gemuk, yang ia tidak lebih berat timbangannya di sisi Allah dari beratnya sayap nyamuk. ”Lebih lanjut beliau (Rasulullah SAW) bersabda: “Jika kalian berkehendak, bacalah!... (Surat Al-Kahfi:105)”.

Dalam Al-Qur’an dan Hadits diatas dijelaskan secara implisit bahwa apa yang mereka kerjakan didunia tidaklah efektif, tidak berdaya guna ketika mereka kembali kepada Allah SWT di hari Kiamat, karena mengerjakan amalan kebaikan namun tidak bernilai apa-apa disisi Nya.

Pengertian efektivitas mempunyai arti yang berbeda-beda bagi setiap orang, tergantung pada kerangka acuan yang dipakainya. Mengingat keanekaragaman pendapat mengenai sifat dan komposisi dari efektivitas, maka tidaklah mengherankan jika terdapat sekian banyak pertentangan pendapat sehubungan dengan cara meningkatkannya, cara mengaturnya, bahkan cara menentukan indikator efektivitas. Efektivitas merupakan taraf sampai sejauh mana peningkatan kesejahteraan manusia dengan adanya suatu program tertentu, karena kesejahteraan manusia merupakan tujuan dari proses pembangunan. Untuk mengetahui tingkat kesejahteraan tersebut dapat dilakukan dengan mengukur

¹¹ Al Imam Abul Fida Isma’il Ibnu Kasir Ad-Dimasyqi, *Tafsir Ibnu Kasir* alih bahasa oleh Bahrn Abu Bakar . Sinar Baru Algesindo, Bandung, 2000, hlm.77

¹² Ibid, hlm 78

beberapa indikator spesial seperti; pendapatan, pendidikan ataupun rasa aman dalam mengadakan pergaulan.¹³

Efektivitas berasal dari kata efektif, batasan konsep ini sulit untuk diperinci, karena masing-masing disiplin ilmu memberikan pengertian sendiri. Bagi seorang ahli ekonomi atau analis keuangan, efektivitas semakna dengan keuntungan, atau laba investasi. Bagi seorang manajer produksi, efektivitas seringkali berarti kuantitas keluaran (*output*) barang atau jasa. Bagi seorang ilmuwan bidang riset, efektivitas dijabarkan dengan jumlah paten, penamaan atau produk baru suatu organisasi. Bagi sejumlah sarjana ilmu sosial efektivitas sering kali ditinjau dari sudut kualitas kehidupan bekerja.¹⁴

Tindakan yang efektif adalah tindakan pencapaian tujuan tanpa memperhitungkan bagaimana atau seberapa pengorbanan yang diberikan atau ditimbulkan, asalkan tujuan dapat tercapai. Dengan demikian dapat terjadi penghamburan usaha (tenaga, waktu, fikiran, ruang benda dan uang) dari yang melaksanakan pekerjaan. Menurut pengertian tersebut, efektivitas adalah kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat.

2.1.2. Ukuran Efektivitas

Mengukur efektivitas organisasi bukanlah suatu hal yang sangat sederhana, karena efektivitas dapat dikaji dari berbagai sudut pandang dan tergantung pada siapa yang menilai serta menginterpretasikannya. Bila dipandang

¹³ Soekanto, Soedjono. 1989. *Teori Sosiologi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

¹⁴ Steers, Richard M. 1980. "*Organizational Effectiveness (Efektivitas Organisasi)*". Terjemahan :Magdalena Jamin. Jakarta: Erlangga.

dari sudut produktivitas, maka seorang manajer produksi memberikan pemahaman bahwa efektivitas berarti kualitas dan kuantitas (*output*) barang dan jasa.

Tingkat efektivitas juga dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan, maka hal itu dikatakan tidak efektif.

Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh S.P. Siagian¹⁵, yaitu:

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai, hal ini dimaksudkan supaya karyawan dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan, telah diketahui bahwa strategi adalah “pada jalan” yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya dalam mencapai sasaran-sasaran yang ditentukan agar para implementer tidak tersesat dalam pencapaian tujuan organisasi.
3. Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan-tujuan dengan usaha-usaha pelaksanaan kegiatan operasional.
4. Perencanaan yang matang, pada hakekatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi dimasa depan.

¹⁵ S.P Siagian . *Filsafat Administrasi Edisi Revisi* (Jakarta; Bumi Aksara, 2004.) hlm. 77

5. Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat sebab apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.
6. Tersedianya sarana dan prasarana kerja, salah satu indikator efektivitas organisasi adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh organisasi.
7. Pelaksanaan yang efektif dan efisien, bagaimanapun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarnya, karena dengan pelaksanaan organisasi semakin didekatkan pada tujuannya.
8. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik mengingat sifat manusia yang tidak sempurna maka efektivitas organisasi menuntut terdapatnya sistem pengawasan dan pengendalian.

Studi tentang efektivitas bertolak dari variabel-variabel artinya konsep yang mempunyai variasi nilai, dimana nilai-nilai tersebut merupakan ukuran daripada efektivitas. Hal ini sejalan dengan pendapat Sudarwan Danim dalam bukunya *Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok* yang menyebutkan beberapa variabel yang mempengaruhi efektivitas, yaitu:

1. Variabel bebas (*independent variable*)

Yaitu variabel pengelola yang mempengaruhi variabel terikat yang sifatnya *given* dan adapun bentuknya, sebagai berikut:

- a. Struktur yaitu tentang ukuran;
- b. Tugas yaitu tugas dan tingkat kesulitan;
- c. Lingkungan yaitu keadaan fisik baik organisasi, tempat kerja maupun lainnya;
- d. Pemenuhan kebutuhan yaitu kebutuhan fisik organisasi, kebutuhan di tempat kerja dan lain-lain.

2. Variabel terikat (*dependent variable*)

Yaitu variabel yang dapat dipengaruhi atau dapat diikat oleh variabel lain dan berikut adalah contoh dari variabel terikat, yaitu:

- a. Kecepatan dan tingkat kesalahan pengertian;
- b. Hasil umum yang dapat dicapai pada kurun waktu tertentu.

3. Variabel perantara (*interdependent variable*)

Yaitu variabel yang ditentukan oleh suatu proses individu atau organisasi yang turut menentukan efek variabel bebas¹⁶.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka hal-hal yang mempengaruhi efektivitas adalah ukuran, tingkat kesulitan, kepuasan, hasil dan kecepatan serta individu atau organisasi dalam melaksanakan sebuah kegiatan/program tersebut, di samping itu evaluasi apabila terjadi kesalahan pengertian pada tingkat

¹⁶ Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung; Pustaka Setia, 2002) hlm. 121-122

produktivitas yang dicapai, sehingga akan tercapai suatu kesinambungan (*sustainability*).

Sehubungan dengan hal-hal yang dikemukakan di atas, maka ukuran efektivitas merupakan suatu standar akan terpenuhinya mengenai sasaran dan tujuan yang akan dicapai serta menunjukkan pada tingkat sejauhmana organisasi, program/kegiatan melaksanakan fungsi-fungsinya secara optimal.

Berdasarkan uraian di atas, bahwa ukuran daripada efektifitas harus adanya suatu perbandingan antara input dan output, ukuran daripada efektifitas mesti adanya tingkat kepuasan dan adanya penciptaan hubungan kerja yang kondusif serta intensitas yang tinggi, artinya ukuran dari pada efektifitas adanya rasa saling memiliki dengan tingkatan yang tinggi.

Nurul Widyaningrum mengatakan¹⁷, bahwa ukuran yang dipakai mengukur efektifitas program keuangan mikro seharusnya bukan ukuran yang menyangkut kinerja institusi keungan melainkan ukuran-ukuran yang memperlihatkan perubahan pada nasabah sendiri.

2.2. Pendampingan

2.2.1. Pengertian Pendampingan

Karjono mengatakan, seperti yang dikutip oleh Ismawan bahwa Pendampingan adalah suatu strategi (cara untuk mencapai tujuan) dimana hubungan antara pendamping dengan yang didampingi adalah hubungan dialogis

¹⁷ Nurul Widyaningrum, Metode Evaluasi Dampak Kegiatan Pembiayaan lembaga Keuangan Mikro (Akatiga, 2001) vol 06 ed.03

(saling mengisi) diantara dua subjek. Diawali dengan memahami realitas masyarakat dan memperbaharui kualitas realitas ke arah yang lebih baik.¹⁸

Departemen Sosial Republik Indonesia mendefinisikan pendampingan sosial sebagai suatu proses menjalin relasi sosial antara pendamping dengan Kelompok Usaha Bersama (KUBE), Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan masyarakat sekitarnya dalam rangka memecahkan masalah, memperkuat dukungan, mendayagunakan berbagai sumber dan potensi dalam pemenuhan kebutuhan hidup, serta meningkatkan akses anggota terhadap pelayanan sosial dasar, lapangan pekerjaan dan fasilitas pelayanan publik lainnya.¹⁹ Tujuan pendampingan adalah pemberdayaan dan penguatan (*empowering*).²⁰

Dari definisi yang disebutkan diatas dapat disimpulkan bahwa Pendampingan merupakan upaya untuk menyertai masyarakat dalam mengembangkan berbagai potensi yang dimiliki sehingga mampu mencapai kualitas kehidupan yang lebih baik. Kegiatan Pendampingan merupakan upaya berkelanjutan yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan masyarakat. Pendamping merupakan salah satu motivator bagi pengembangan masyarakat.

Berkaitan dengan pengertian pendampingan diatas, Ismawan mengatakan bahwa pendampingan adalah orang yang bertugas untuk mewujudkan kelompok swadaya masyarakat yang sukses dalam meningkatkan kesadaran pengetahuan

¹⁸ Ismawan Bambang, dkk., *LSM dan Program Inpres Desa Tertinggal*. (Jakarta: PT Penebar Swadaya, 1994), hlm. 40.

¹⁹ Lihat Departemen Sosial RI, *Rencana Strategis Penanggulangan Kemiskinan (Program Pemberdayaan Fakir Miskin Tahun 2006-2010)*, (Jakarta: Departemen Sosial RI, 2005), hlm. 14

²⁰ Isbadi Rukminto Adi, *Pemberdayaan Pengembangan Masyarakat dan Intervensi Komunitas (Pengantar pada Pemikiran dan Pendekatan Praktis)*, (Jakarta: FEUI Press, 2003), hlm. 96.

dan keterampilan anggota, menghidupkan dinamika kelompok dan usaha (produktif) anggota.²¹ Dalam kaitannya dengan pendampingan yang dilakukan di RZ (Rumah Zakat), maka Rumah Zakat bertindak sebagai pendamping yang mendampingi para pengusaha mikro yang mendapatkan bantuan dana wirausaha dari Rumah Zakat.

2.2.2. Tujuan Pendampingan

Seperti yang telah disebutkan diatas bahwa tujuan dari pendampingan adalah sebagai pemberdayaan dan penguatan. Namun lebih spesifik tujuan dari pendampingan adalah:²²

1. Meningkatkan kemampuan para pelaku usaha mikro dalam memecahkan masalah
2. Menghubungkan pengusaha mikro dengan system yang menyediakan sumber daya, pelayanan-pelayanan, dan kesempatan-kesempatan pengembangan usaha.
3. Meningkatkan efektifitas dan efisiensi usaha
4. Meningkatkan kelancaran usaha sehingga pengusaha mikro dapat melaksanakan berbagai kewajibannya (cicilan, pajak, kebutuhan sehari-hari dan lain-lain)
5. Turut berkontribusi pada pembangunan masyarakat secara umum

2.2.3. Prinsip Pendampingan Usaha Mikro

²¹ Bambang,dkk, op.cit., hlm. 30

²² Mien R. Uno Foundation, *Pendidikan Pendamping Bisnis Mikro*, 2013 hlm. 09

Prinsip-prinsip pendampingan usaha mikro yang bisa diterapkan oleh lembaga-lembaga pendamping usaha mikro adalah sebagai berikut²³:

1. Prinsip Berkelompok

Kelompok tumbuh dan berkembang dari, oleh, untuk kepentingan bersama. Selain dengan anggota kelompoknya sendiri, kerjasama juga dikembangkan antar kelompok dan mitra kerja lainnya agar usaha bisa lebih berkembang, meningkatkan pendapatan, kesejahteraan serta mampu membentuk kelembagaan ekonomi.

Allah SWT berfirman dalam surat Ali Imaran (3) 104 :

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ
وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٠٤﴾

Artinya: *Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf dan mencegah dari yang munkar, merekalah orang-orang yang beruntung.*

Tidak dapat disangkal bahwa pengetahuan yang dimiliki seseorang, bahkan kemampuannya mengamalkan sesuatu akan berkurang-berkurang bahkan terlupakan dan hilang, jika tidak ada yang mengingatkannya atau tidak diulang-ulang mengerjakannya. Dan disisi lain, pengetahuan dan

²³ ibid

pengalaman saling berkaitan erat. Pengetahuan mendorong kepada pengamalan dan meningkatkan kualitas amal, sedang pengamalan yang terlihat dalam kenyataan hidup merupakan guru yang mengajar individu dan masyarakat sehingga mereka pun belajar mengamalkannya.

Kalau demikian itu halnya, maka manusia dan masyarakat perlu selalu diingatkan dan diberi keteladanan. Inilah inti da'wah Islamiyah. Dari sini lahir tuntunan ayat ini, dan dari sini pula terlihat keterkaitannya dengan tuntunan yang lalu.²⁴

Rasulullah SAW dalam sebuah haditsnya yang diriwayatkan oleh Ibnu Umar Radhiallahu 'anhuma, bahwa Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam diatas bersabda²⁵:

إِنَّ اللَّهَ لَا يَجْمَعُ أُمَّتِي - أَوْ قَالَ: أُمَّةَ مُحَمَّدٍ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَلَى ضِلَالَةٍ، وَيَدَ اللَّهِ
مَعَ الْجَمَاعَةِ

Artinya: “*Sesungguhnya Allah tidak akan mengumpulkan umat-ku atau beliau bersabda: umat Muhammad SAW- diatas kesesatan, dan tangan Allah bersama jamaah*”

Imam nawawi dalam kitabnya menjelaskan keutamaan berkelompok maupun berjamaah karena banyak manfaat yang dapat

²⁴ M. Quraish Shihab, Tafsir Al Misbah: pesan, kesan, dan keserasian Al-Qur'an (Jakarta: lentera Hati, 2002) vol 2 hlm. 163

²⁵ Imam At-Tirmidzi *Sunan At-Tirmidzi* Bab Maa Ja'a fi Luzumil Jamaah, No.2167

dilakukan dibandingkan dengan melakukan sesuatu seorang diri, karena dapat berbaur dengan sesama manusia, menghadiri perkumpulan, menyaksikan kebaikan, membantu kebutuhan orang lain, membimbing ketidaktahuan, amar ma'ruf nahi munkar dan berbagai masalah lainnya²⁶

2. Prinsip Berkelanjutan

Seluruh kegiatan penumbuhan dan pengembangan program diorientasikan pada terciptanya sistem dan mekanisme yang mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan. Berbagai kegiatan yang dilakukan merupakan kegiatan yang memiliki potensi untuk berlanjut dan berkembang dikemudian hari

Allah SWT Berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Insyirah (94) ayat 7-8 :

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۖ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٧﴾

Artinya: (7) Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain (8) dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap

Setiap kesulitan selalu disusul atau dibarengi oleh kemudahan, demikian pesan ayat-ayat yang lalu. Kalau demikian, yang dituntun hanyalah kesungguhan bekerja dibarengi dengan harapan serta optimisme

²⁶ Imam Nawawi *Riyadhushshalihin*, Muasasah Ar-risalah, Beirut hlm. 210

akan kehadiran bantuan Ilahi. Hal inilah yang dipesankan oleh ayat-ayat di atas dengan mengatakan : *Maka apabila engkau telah selesai* yakni sedang berada di dalam keluangan setelah tadinya engkau sibuk *maka* bekerjalah dengan sungguh-sungguh *hingga engkau letih* atau hingga tegak dan nyata suatu persoalan baru *dan hanya kepada Tuhanmu saja* – tidak kepada siapa pun selain – Nya – *hendaknya engkau berharap* dan berkeinginan penuh guna memperoleh bantuan-Nya dalam menghadapi setiap kesulitan serta aktivitas²⁷

Dari 'Aisyah –radhiyallahu 'anha-, beliau mengatakan bahwa Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda:

أَحَبُّ الْأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ تَعَالَى أَدْوَمُهَا وَإِنْ قَلَّ

Artinya: "Amalan yang paling dicintai oleh Allah Ta'ala adalah amalan yang kontinu walaupun itu sedikit."²⁸

3. Prinsip Kewaspadaan

Para pengusaha mikro diberi motivasi dan didorong untuk berusaha atas dasar kemauan dan kemampuan mereka sendiri dan tidak terlalu tergantung pada bantuan dari luar.

²⁷ M. Quraish Shihab, Tafsir Al Misbah: pesan, kesan, dan keserasian Al-Qur'an (Jakarta: lentera Hati, 2002) vol 15 hlm. 364

²⁸ HR. Muslim no. 783, Kitab shalat para musafir dan qasharnya, Bab Keutamaan amalan shalat malam yang kontinu dan amalan lainnya.

Allah SWT berfirman dalam surat Al-Anfal (8) ayat 60:

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ
 تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَءَاخِرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا
 تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ
 يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تُظْلَمُونَ ﴿٦٠﴾

Artinya: Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah dan musuhmu dan orang-orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; sedang Allah mengetahuinya. Apa saja yang kamu nafkahkan pada jalan Allah niscaya akan dibalasi dengan cukup kepadamu dan kamu tidak akan dianiaya (dirugikan).

4. Prinsip Kesatuan Keluarga

Masyarakat tumbuh dan berkembang sebagai satu kesatuan keluarga yang utuh, demikian pula komunitas pengusaha mikro bisa menjadi kesatuan keluarga yang utuh. Pengusaha mikro merupakan pemacu dan pemicu kemajuan usaha bagi pengusaha-pengusaha lainnya. Sehingga kerjasama dan kolaborasi sangat diperlukan untuk mencapai kemajuan secara bersama-sama.

Allah SWT berfirman dalam surat At-Tahrim (66) ayat 6:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا قُوًا أَنفُسِكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا
 النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَاظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ
 اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, peliharalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu; penjaganya malaikat-malaikat yang kasar, keras, dan tidak mendurhakai Allah terhadap apa yang diperintahkan-Nya kepada mereka dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan.*

Dalam ayat ini Allah SWT memberikan pelajaran serta nasehat untuk memelihara diri dan keluarga dari api neraka dengan cara meninggalkan perbuatan maksiat, disamping itu meningkatkan ketaatan kepada Allah. Orang-orang yang mengimani Allah dan Rasul-Nya, harus mendidik dan membina serta membuat perisai diri dari api neraka, ini dengan cara menjalankan apa yang diperintahkan Allah dan meninggalkan apa yang memerintahkan mereka taat kepada Allah, dan mencegah mereka dari perbuatan maksiat kepada-Nya; menasehari mereka, sehingga mereka tidak terjerumus ke neraka yang mengerikan²⁹.

5. Prinsip Belajar Menemukan Sendiri

²⁹ Panitia penyusun tafsir Juz XXVIII, (Bandung; LSI Unisba, 2005) hlm. 384-385

Kelompok tumbuh dan berkembang atas dasar kemauan dan kemampuan mereka untuk belajar menemukan sendiri apa yang mereka butuhkan dan apa yang akan mereka kembangkan, termasuk upaya untuk mengubah kehidupan dan kehidupannya

Allah SWT berfirman dalam surat A-Ra'd (13) ayat 11:

لَهُ مَعْقَبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ
 إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ
 بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya: *Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia*

Ayat-ayat tersebut berbicara tentang perubahan sosial, bukan perubahan individu. Ini dipahami dari penggunaan kata *qaum/masyarakat* pada ayat tersebut. Selanjutnya dari sana dapat ditarik kesimpulan bahwa perubahan sosial tidak dapat dilakukan oleh seorang manusia saja. Memang, boleh saja perubahan bermula dari seseorang, yang ketika ia

lontarkan dan menyebarluaskan ide-idenya, diterima dan menggelinding dalam masyarakat. Disini ia bermula dari pribadi dan berakhir pada masyarakat. Pola pikir dan sikap perorangan itu “menular” kepada masyarakat luas, lalu sedikit demi sedikit “mewabah” kepada masyarakat luas.³⁰

2.2.4. Ruang Lingkup Pendampingan Usaha Mikro

Dalam proses pendampingan usaha mikro tentu harus berdasar pada konteks permasalahan dan kebutuhan para pelaku usaha mikro itu sendiri. Namun demikian secara umum ruang lingkup pendampingan meliputi beberapa aspek³¹, yaitu:

1. Aspek Modal

Para pelaku usaha mikro biasanya mengalami kesulitan modal baik untuk kelangsungan usahanya maupun kebutuhan konsumsi keluarganya. Pelayanan kredit yang tersedia biasanya menerapkan persyaratan yang rumit dan bunga yang tinggi, keadaan ini tentu akan menghambat perkembangan usaha karena jika para pelaku usaha tidak memperoleh kredit maka akan mempengaruhi kemajuan usaha yang bersangkutan.

Pada kondisi yang lain, kadang-kadang pelaku usaha dapat memperoleh kredit namun dengan keharusan membayar bunga yang tinggi. Keadaan ini tentu juga akan mempengaruhi besarnya biaya usaha yang dijalankan oleh para pelaku

³⁰ M. Quraish Shihab, Tafsir Al Misbah: pesan, kesan, dan keserasian Al-Qur'an (Jakarta: lentera Hati, 2002) vol 6 hlm. 568-569

³¹ ibid

usaha mikro sehingga akan berdampak pada rendahnya penerimaan laba usaha. Dalam konteks ini dibutuhkan kemudahan akses dalam memperoleh modal dengan margin yang rendah.

2. Aksesibilitas Bahan Baku

Para pengusaha mikro biasanya mengalami kesulitan dalam pengadaan bahan baku. Dalam konteks ini maka pengusaha mikro membutuhkan akses langsung kepada penyedia bahan baku sehingga akan memperoleh harga yang lebih murah. Bila tidak memungkinkan maka perlu ada koperasi khusus dimana koperasi khusus ini menyediakan bahan-bahan baku yang dibutuhkan pengusaha mikro.

3. Aksesibilitas Teknologi

Biasanya teknologi yang digunakan kurang bisa menjawab permintaan ataupun selera konsumen maupun para pengusaha mikro itu sendiri. Dalam konteks ini para pengusaha mikro membutuhkan teknologi tepat guna dan bimbingan teknis dari pendamping atau dari pihak-pihak lain yang berkompeten. Teknologi dan bimbingan teknis yang diperlukan harus menyesuaikan dengan segmentasi pasar yang telah ditetapkan.

4. Aksesibilitas Informasi

Pengusaha mikro belum menggunakan secara optimal sarana teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang ada. Dalam konteks ini para pengusaha mikro membutuhkan pendamping dalam pemanfaatan sarana TIK tersebut

sehingga para pengusaha mikro bisa memperoleh informasi dan dapat mempromosikan produk-produknya secara optimal.

5. Aksesibilitas Pasar

Pengusaha mikro biasanya memiliki keterbatasan dalam mengakses pasar. Mereka lebih banyak berhubungan dengan pihak ketiga yang secara kebetulan pandai dalam mengakses pasar. Disisi lain pihak tersebut menguntungkan namun disisi lain juga merugikan karena ujung-ujungnya para pengusaha mikro tidak bisa memperoleh keuntungan usaha yang optimal. Dalam konteks ini para pengusaha mikro membutuhkan berbagai informasi tentang; calon pembeli produk dan atau penjual bahan baku, jumlah dan karakteristik kualifikasi produk yang ditawarkan, tingkat harga dan sistim pembayarannya, tempat dan waktu penyerahan barang, dan lain-lain.

6. Akses Kelembagaan

Kebanyakan para pengusaha mikro belum mempunyai dukungan efektif dari lembaga-lembaga yang terkait. Lembaga-lembaga tersebut adalah lembaga layanan teknis, layanan bisnis, dan layanan kebijakan-kebijakan yang mendukung.

Kebutuhan para pengusaha mikro adalah layanan optimal dari lembaga-lembaga di atas. Bila tidak memungkinkan maka dalam proses pendampingan perlu ada benrukan bentukan lembaga baru atau revitalisasi lembaga yang sudah ada sehingga para pengusaha mikro tetap memperoleh layanan-layanan tersebut di atas.

2.2.5 Proses dan Pola Pendampingan Usaha Mikro

Menurut Aslihan Burhan pola pendampingan adalah sebagai berikut³²:

1. Motivasi

Memotivasi atau memberi dukungan kepada sasaran kegiatan pendampingan baik materil maupun non materil untuk berwirausaha dan menumbuhkan semangat swadaya dan memulai langkah maju dengan semangat kemandirian dan profesionalisme.

2. Pendidikan dan Pelatihan

Pendidikan dan pelatihan disesuaikan dengan tingkat perkembangan kelompok, mulai dari kesadaran diri, motivasi kelompok, administrasi organisasi dan keuangan, motivasi usaha kolektif, kepemimpinan sampai dengan analisa situasi.

3. Bimbingan dan Konsultasi

Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari pendidikan dan pelatihan yang telah dijalankan dan diarahkan kepada kasus atau permasalahan yang lebih spesifik.

4. Monitoring dan Evaluasi

Mengadakan kunjungan monitoring kepada pengusaha yang mendapatkan pembiayaan, pada setiap kunjungan dicatat setiap perkembangan usaha dan mengevaluasi/ menilai keberhasilan debitur. Waktu monitoring dan evaluasi bisa

³² Aslihan Burhan, "Pedoman Manajemen Pendampingan", Makalah untuk Program Pendampingan Fakir Miskin Melalui Keterpaduan KUBE dan BMT KUBE dan SUB URBAN. PINBUK, 2009, hlm. 7

dilakukan secara mingguan, bulanan maupun triwulan tergantung dari kebutuhan. Sedangkan alat/ instrumen yang bisa digunakan adalah pembuatan laporan (naratif dan matrik) dan pembuatan format monitoring untuk mengetahui omzet maupun kendala-kendala usaha yang dihadapi oleh para pelaku usaha

Tabel monitoring untuk pendamping usaha mikro adalah sebagai berikut:

Lembar Monitoring	
Nama	:
Alamat	:
Telepon	:
Jenis usaha	:
Periode laporan	:
Hasil Monitoring	:
Omzet	:
	Penerimaan Kotor :
	Biaya Usaha :
	Pendapatan Bersih :
Kendala-kendala:	
	Aspek perencanaan pengembangan usaha

	Aspek proses produksi

	Aspek pemasaran

	Aspek administrasi pembukuan keuangan

Lain-lain	:
Saran untuk follow up	:

Tabel 2.1 Lembar monitoring

2.2.6 Langkah-langkah Pendampingan Usaha Mikro

Langkah-langkah pendampingan usaha mikro³³ meliputi:

1. Pengenalan wilayah kerja

Pengenalan wilayah kerja terdiri dari pengenalan terhadap potensi lokal, sumber daya manusia, sarana prasarana, kelembagaan serta keadaan usaha mikro.

³³Mien R. Uno Foundation, *Pendidikan Pendamping Bisnis Mikro*, hlm. 15

Pengenalan wilayah kerja ini sangat diperlukan untuk menetapkan strategi, program dan kegiatan pendampingan usaha mikro yang akan dilaksanakan

2. Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi merupakan upaya untuk mengenalkan rencana kegiatan pendamping yang akan dilaksanakan kepada sasaran kegiatan pendampingan (para pengusaha mikro) dan kepada pemangku kepentingan yang lain.

3. Penyadaran

Meningkatkan kesadaran pada pengusaha mikro dalam hal:

- a. Keberadaan usaha yang sedang ditekuninya
- b. Masalah-masalah yang dihadapi
- c. Peluang-peluang perbaikan, pengembangan dan pelestarian usahanya
- d. Pentingnya menjalin jejaring kemitraan guna perbaikan, pengembangan dan pelestarian usahanya.

4. Pengorganisasian

Pengorganisasian diperlukan untuk perbaikan, pengembangan dan pelestarian usahanya, para pengusaha mikro tidak dapat melakukannya secara sendirian tetapi harus saling kerjasama dalam satu wadah kelompok, organisasi asosiasi dan lain-lain.

5. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan mencakup: akan pengetahuan teknis, sikap kewirausahaan, keterampilan manajerial, Pengelolaan kelembagaan, dan Pengembangan jaringan kemitraan

6. Advokasi

Advokasi yang diperlukan adalah untuk memperoleh dukungan dari semua pemangku kepentingan usaha yang benar-benar berpihak kepada pengembangan dan kelestarian usaha. Dukungan tersebut meliputi dukungan kebijakan, dukungan teknis, dukungan kemitraan dari lembaga bisnis, dukungan informasi dan publikasi serta dukungan pengorganisasian oleh pihak-pihak berkompeten

7. Politisasi

Politisasi adalah salah satu bentuk upaya terus menerus untuk menaikan posisi tawar usaha mikro utamanya untuk memperoleh perhatian jajaran birokrasi dan politisi dalam pengambilan keputusan kebijakan dan menaikan posisi tawar usaha mikro dengan pemangku kepentingan yang lainnya.

2.2.7 Tugas Pendamping

Mayo yang dikutip oleh Adi menuliskan tugas-tugas yang harus dilakukan oleh seorang pendamping, yaitu:³⁴

1. Menjalin kontak dengan individu, kelompok atau organisasi
2. Mengembangkan profil komunitas, menilai (asses), kebutuhan dan sumber daya masyarakat

³⁴ Adi, Pemberdayaan, Pengembangan Masyarakat dan Intervensi Komunitas, hlm. 23

3. Mengembangkan analisis strategis, merencanakan sasaran, tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang
4. Memfasilitasi keamanan kelompok-kelompok sasaran
5. Bekerja secara produktif dalam mengatasi konflik, baik konflik antar kelompok ataupun organisasi
6. Mengelola sumber daya yang ada termasuk waktu dan dana
7. Mendukung kelompok dan organisasi guna mencapai sumber daya yang dibutuhkan, misalnya dalam hal dana dilakukan dengan pembuatan proposal permohonan dana
8. Memonitor perkembangan program atau kegiatan terutama pemanfaatan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien
9. Menarik diri dari kelompok yang sudah berkembang dan memfasilitasi proses perpisahan yang efektif
10. Mengembangkan, memantau dan mengevaluasi strategi yang serupa

2.2.8 Dampak Pendampingan

Dalam mendeteksi dampak pendampingan dapat dibagi dalam tiga tataran³⁵, yaitu:

1. Dampak di tataran rumah tangga :
 - a. Peningkatan pendapatan rumah tangga
 - b. Diversifikasi sumber-sumber pendapatan rumah tangga

³⁵ Akatiga dan Yayasan Peramu, Studi Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil, Studi Kasus: BMT Dampingan Yayasan Peramu (Akatiga, 2001)

- c. Peningkatan aset yang dimiliki oleh rumah tangga, seperti perbaikan rumah, peningkatan atau penambahan peralatan rumah tangga dan alat transportasi, peningkatan aset tetap usaha, peningkatan pengeluaran untuk pendidikan anak, peningkatan untuk makanan, dan lainnya lagi.

2. Dampak di tataran usaha:

- a. Peningkatan pendapatan usaha
- b. Peningkatan aset tetap, khususnya nasabah dengan pinjaman berulang
- c. Peningkatan buruh baik yang diupah maupun yang tidak diupah
- d. Pengembangan hubungan-hubungan bisnis pemilik usaha
- e. Tingkat kemampuan yang lebih tinggi untuk masuk ke dalam sistem pajak.

3. Dampak di tataran individu :

- a. Peningkatan kontrol klien terhadap sumber daya dan pendapatan di dalam portofolio ekonomi rumah tangga
- b. Peningkatan harga diri dan respek dari orang lain
- c. Peningkatan tabungan individu
- d. Perubahan sikap dari pasrah menerima masa depan ke arah perilaku yang lebih proaktif dan peningkatan rasa percaya diri
- e. Perencanaan masa depan yang lebih baik, termasuk rencana jangka panjang untuk usahanya.

2.3. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha yang bersifat menghasilkan pendapatan dan dilakukan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Sedangkan pengusaha mikro adalah yang berusaha di bidang usaha mikro. Ciri-ciri usaha mikro antara lain, modal usahanya tidak lebih dari Rp. 10 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), tenaga kerja tidak lebih dari lima orang dan sebagian besar menggunakan anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara naluriah/alamiah dengan mengandalkan insting dan pengalaman sehari-hari. Maka dari itulah, kegiatan usaha mikro ini belum disertai analisis kelayakan usaha dan rencana bisnis sistematis, namun ditunjukkan oleh kerja keras pemilik/ sekaligus pemimpin usaha. Kegiatan usaha menggunakan teknologi sederhana dengan sebagian besar bahan baku lokal, dipengaruhi faktor budaya, jaringan usaha terbatas, tidak memiliki tempat permanen, usahanya mudah dimasuki atau ditinggalkan, modal relatif kecil, dan menghadapi persaingan ketat.³⁶

Menurut bab I pasal I Undang-undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha UMKM (Usaha mikro, kecil dan menengah), usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Dalam pasal 6 Kriteria usaha Mikro adalah sebagai berikut:³⁷

³⁶ Ahin Solihin DM, Mengenal Kelompok Usaha Mikro, <http://www.p2kp.org/wartadetil.asp?mid=1094&catid=2&>

³⁷ Undang-undang No 20 Tahun 2008 <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:CzzS9gImcgEJ:www.danabergulir.com/p/eraturan-perundangan/undang-undang/UU20Tahun2008UMKM.pdf>

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK 06/2003 tanggal 29 Januari 2003 tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil dalam pasal 3 mengenai kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut³⁸

1. Usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia;
2. Memiliki hasil penjualan yang banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun.

Kenyataan menunjukkan bahwa posisi usaha mikro mempunyai peran yang strategis di negara kita. Indikasi yang menunjukkan peran usaha mikro dapat dilihat dari kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang cukup berarti.³⁹ Fakta ini dapat kita lihat dari hasil Pendaftaran (*Listing*) Perusahaan/Usaha Sensus Ekonomi 2006 (SE06) yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS)⁴⁰

³⁸ Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK 06/2003,
<http://www.sjib.depkeu.go.id/fullText/2003/40-KMK.06~2003 Kep.htm>

³⁹ Panji Anaraga dan Djokon Sudantoko, *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002) hlm. 244

⁴⁰ Pendaftaran (*Listing*) Perusahaan/Usaha Sensus Ekonomi 2006 (SE06).

2.4. Peningkatan Laba Usaha Mikro

Pengertian Laba menurut Soemarso S.R adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan⁴¹. Sedangkan menurut K.R Subramanyam, Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual.⁴²

Pengertian Laba menurut Zaky Baridwan ialah Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.⁴³

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan laba didapat dari selisih antara pendapatan dengan beban, apabila pendapatan lebih besar dari pada beban maka perusahaan akan mendapatkan laba, apabila terjadi sebaliknya maka perusahaan mendapatkan rugi.

⁴¹ Soemarso.SR , *Akuntansi Suatu Pengantar* .(Jakarta: Salemba Empat, 2004) *Buku 1 Edisi 5*

⁴² K.R Subramanyam,dkk , *Analisis Laporan Keuangan ** (Jakarta: Salemba Empat, 2005) *Buku 2 edisi 8*

⁴³ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta; BPFE Yogyakarta, 2004) *edisi 8*

Menurut penelitian mengenai pendampingan pedagang pasar tradisional melalui kredit mikro⁴⁴, didapatkan hasil bahwa program pendampingan berhasil meningkatkan pendapatan usaha dan keuntungan atau laba bersih. Dalam penelitian ini, analisis yang dilakukan menggunakan analisis deskriptif, analisis uji pangkat tanda wilcoxon, dan uji chi-kuadrat.

2.5. AIDA Sebagai Tolak Ukur Efektifitas Pendampingan

Dalam komunikasi pemasaran perlu dirumuskan tujuan yang ingin dicapai dari proses komunikasi pemasaran yang akan dilakukan. Setelah menentukan khalayak sasaran dengan persepsinya, pemasar harus memutuskan respon yang terjadi. Respon khalayak tersebut dapat berupa cognitive (tahap kesadaran), affective (tahap pengaruh), behavioral/conative (tahap tindakan pembelian).

Ada berbagai Metode dalam mengukur sejauh mana efektifitas pemasaran yang telah dilakukan, diantaranya yaitu dengan menggunakan bussines outcomes(penjualan), communication outcomes(diluar penjualan) dan metode AIDA (Attention, Interest, Desire, Action).

Dalam karya tulis ini, penulis menggunakan metode AIDA. Model AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) adalah salah satu model hirarki respon yang cukup populer bagi pemasar sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan pemasaran. Menurut model ini, alat promosi harus menarik perhatian,

⁴⁴ Budiono, "Pendampingan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional Melalui Kredit Mikro (*Studi kasus Koperasi BAGOR Semarang*)", Program Pascasarjana Master Thesis, Universitas Diponegoro, Semarang, 2005

mendapatkan dan mendorong minat, membangkitkan keinginan, dan menghasilkan tindakan. Dalam membangun program komunikasi yang efektif, aspek terpenting adalah memahami proses terjadinya respon dari konsumen, misalnya dalam hal konsumen melakukan pembelian suatu produk, maka diperlukan pemahaman mengenai usaha promosi yang dapat mempengaruhi respon konsumen tersebut⁴⁵.

Teori keputusan pembelian dalam model AIDA dijelaskan dalam empat tahap berikut:

1. Tahap Menaruh Perhatian (*Attention*)
2. Tahap Ketertarikan (*Interest*)
3. Tahap Berhasrat/Berniat (*Desire*)
4. Tahap Memutuskan untuk aksi beli (*Action*)

Teori AIDA⁴⁶ yang mendalilkan bahwa pengambilan keputusan pembelian adalah suatu proses psikologis yang dilalui oleh konsumen atau pembeli, prosesnya yang diawali dengan tahap menaruh perhatian (*Attention*) terhadap barang atau jasa yang kemudian jika berkesan dia akan melangkah ke tahap ketertarikan (*Interest*) untuk mengetahui lebih jauh tentang keistimewaan produk atau jasa tersebut yang jika intensitas ketertarikannya kuat berlanjut ke tahap berhasrat/berminat (*desire*) karena barang atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan-nya. Jika hasrat dan minatnya begitu kuat baik karena dorongan dari dalam atau rangsangan persuasif dari luar maka konsumen

⁴⁵ George E & Michael A Belch. *Advertising Management chapter 3* (Jakarta; 2005) hlm.38

⁴⁶ Djatnika, Tjetjep. 2007. *Komunikasi Pemasaran*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

atau pembeli tersebut akan mengambil keputusan membeli (*Action to buy*) barang atau jasa yang ditawarkan.

Dalam penelitian ini, mencoba menerapkan metode AIDA pada program pendampingan UKM. Sehingga kegiatan pemasaran dalam metode ini, dirubah menjadi pendampingan. Dan tindakan yang dihasilkan adalah meningkatnya laba usaha bagi pengusaha wanita skala usaha mikro. Sedangkan hal yang harus menarik perhatian, ketertarikan, dan niat adalah proses pendampingan yang dilakukan oleh UKM. Proses pendampingan diupayakan harus menarik perhatian (*attention*), mendapatkan dan mendorong minat (*interest*), membangkitkan keinginan (*desire*), dan menghasilkan tindakan (*action*) untuk peningkatan laba usaha. Dari analisis ini kita dapat melihat efektifitas dari program pendampingan terhadap peningkatan laba usaha bagi pengusaha wanita skala usaha mikro di Rumah Zakat Cabang Bandung.