**Catatan Lapang (Fieldnote)**

**Informan 1**

**Nama : Agung Tri Sutrisno S.H**

**Usia : -**

**Profesi : Pendamping Lapangan Program**

**Waktu dan Tempat Wawancara : 10.00-12.00**

Dalam program pendisribusian dana zakat produkif ini ada jenis usaha apa saja yang diberikan kepada mustahik?

Terdapat 4 jenis usaha dalam program pendistribusian dana zakat produktif di baznas kabupaten kuningan

1. Proksi (Program Mustahik Pengusaha)

Proksi ini merupakan pendistribusian dana zakat produktif dengan memberikan modal kepada mustahik untuk berjualan pulsa dan pembayaran lainnya seperti pembayaran tagihan listrik, PDAM, dan ecommerce lainnya. Program ini Telah berjalan sejak tahun 2020 dengan nilai dana yang diberikan sebesar Rp. 500.000. dana yang diberikan kepada mustahik ini tidak boleh habis di konsumsi dan apabila mustahik lulus program ini bisa di arahkan untuk program selanjutnya (Z Mart)

2. Z Mart

Program ini merupakan pola pendistribusian dana zakat dengan memberikan modal usaha kepada mustahik untuk menjalankan usaha kelontongan. Nilai dana zakat yang diberikan adalah senilai 5 s/d 10 juta rupiah tergantung dengan skill dan kemampuan yang dimiliki mustahik. Z Mart sudah berjalan sejak tahun 2020

3. Z Chicken

Program Z Chicken merupakan jenis udaha dalam program pendistribusian dana zakat produktif berupa usaha ayam goreng tepung. Program ini dimulai dari tahun 2021 namun baru di launching 2022. Nilai zakat yang diberikan adalah sebesar Rp. 9.000.000 yang dibelikan kepada barang/alat produksi seperti gerobak, wajan, dan peralatan lain serta sisanya untuk bahan baku awal.

4. Lumbung Pangan

Merupakan pendistribusian dana zakat produktif untuk modal usaha pertanian. Jenis usaha pertaniannya adalah komoditas bawang dan padi. Untuk jenis usaha bawang, nilai dana zakat yang diberikan untuk usaha pertanian bawang adalah senilai 6 jt, dan untuk pertanian padi adalah senilai 1 jt

Bagaimana proses pendampingan?

Dalam program pendistribusian dana zakat produktif ini terdapat pendampingan untuk mencegah mustahik menggunakan dana nya untuk kebutuhan konsumtif. Ada pendampingan door to door ada juga pendampingan kelompok . pendapingan kelompok yaitu pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan , strategi marketing dll. Yang dilakukan rutin satu bulan sekali.

Dalam perkembangannya, muncul koperasi saudagar kuningan sejahtera (sakura) yang diinisiasi oleh pendamping dan penerima program. koperasi sakura ini berfungsi untuk menyuuplai barang dari dari semua jenis usaha dalam program pendistribusian dana zakat produktif. Dan juga membeli hasil usaha pertanian.

Bagaimana proses penentuan mustahik?

Untuk menjaring mustahik penerima manfaat program dilakukan seleksi. Ada semacam open recruitment, ada persyaratan yaitu mustahik harus mempunyai jiwa usaha kemudian dilakukan assesment dan penilaian, kriteria mustahik gaji nya dibawah umr yang dibuktikan dengan sktm

**Informan 2**

**Nama : Eka Hasbiyah**

**Usia : -**

**Profesi : Penerima Manfaat Program**

**Waktu dan Tempat Wawancara : Desa Widarasari, 14.00-16.00**

Bagaimana ibu bisa mengikuti program ini?

Ibu eka merupakan salah satu dari penerima manfaat program z mart tahap pertama. Ia beralamat di Desa Darma. Kec. Darma Kabupaten Kuningan. Sudah dua tahun sejak tahun 2020 ia telah menjalani program ini. Ia mengikuti program ini berkat ajakan pak sadam husen (penanggung jawab program). sebelumnya ibu eka hanya berjualan sosis bakar di depan rumah (mertua) nya. biasanya ibu eka mulai membuka warungnya pagi hari jam 7 dan tutup jam sembilan malam, ia bergiliran dengan suaminya untuk menjaga warung.

Bagaimana Tahapan Program?

Pertama tempat tinggal dan usaha ibu eka di survey oleh pihak baznas, ditanya sumber pendapatan, tanah punya siapa, dll. kemudian diumumkan keterima dan pertama dikasih branding berupa plank dan cat, kemudian dikasih dana berupa barang jualan sembako senilai 3 juta rupiah untuk tahap pertama. Setelah itu ada pelatihan selama 3 hari, Kemudian ada proses pendampingan dan monitoring, apabila kegiatan usaha berjalan maka dana akan ditambah berupa bantuan tahap dua berupa rak dan equipment dan tambahan bantuan.

Bagaimana proses pendampingan dalam program z mart?

Proses pendampingan program ini berupa pertemuan kelompok sebulan sekali yang dilakukan secara bergulir di setiap rumah mustahik. untuk ibu eka sendiri tergabung kedalam kelompok ustman bin affan dengan jumlah anggota kelompok 11 orang. Penentuan anggota kelompok ini didasarkan pada kedekatan geografis (desa).. dalam kumpulan kelompok ini membahas manajemen keuangan, teknik usaha dan pemasaran, manajemen pemasaran dan pemberian pengetahuan kepada mustahik z mart serta penyampaian kendala dan masukan program. selain itu pertemuan kelompok ini menjadi ajang silaturahmi dan arisan buat uang kas. Biasanya kelompok ini mengadakan santunan anak yatim pada saat bulan puasa dengan urunan/patungan tiap mustahik, biasnya ngasih 150rb per mustahik. berkat pendampingan ini, terbentuk suatu jaringan sosial akibat dibentuknya kelompok, silaturahni dan saling mengenal antar penerima program yang berbeda desa.

Dari mana belanja warung?

Untuk mengisi barang dagangan, ibu eka diwajibkan untuk belanja ke koperasi sakura, ia ngorder barang dagangannya seminggu sekali yang mana barang dagangan tersebut diantar oleh pihak koperasi. Koperasi sendiri menerima menerima orderan 2x seminggu, senin sama jumat penganteran. Meski diwajibkan belanja dari koperasi, namun ia tidak sepenuhnya belanja dari koperasi, ada sebagian barang dagangannya yang ia beli dari pasar. Hal ini terjadi karena terkadang barang dagangnanya benar-benar kosong sedangkan barang dari koperasi hanya datang di waktu tertentu saja. Kemudian ada beberapa jenis jualan yang barangnya tidak ada di koperasi seperti sosis dan minuman serbuk. menjual dibawah harga l. Buka dari pagi sampe malam.

Apa saja yang anda jual?

Sebelum menerima program dari baznas, ibu eka sudah berjualan non retail seperti sosis bakar dan minuman serbuk tanpa warung dan hanya buka lapak depan rumah, kemudian setelah mendapatkan bantuan dari baznas, ibu eka mulai berjualan barang-barag retail sembako dan barang-barang konsumsi rumah rangga seperti sabun, sampo, dan bumbu-bumbu. Serta berjualan BPOB seperti pulsa, saldi dan berbagai macam pembayaran elektronik yang merupakan bantuan proksi senilai 500 ribu rupiah.

Ibu eka sendiri berinisiatif membikin usaha (kreatif sendiri) diluar z mart, ia memmbuat kue-kue dan cokla yang dititip di warung\* z mart anggota kelompok lain saat kumpulan. Pada saat kumpulan kelompok bulan berikutnya, uang ditarik dari yang di titipi nya. Ibu eka juga berinisiatif menabung, 5k sehari uang receh sebagai simpanan apabila sewaktu-waktu dibutuhkan.

Apa saja tuntutan dan kewajiban yang diberikan baznas pada program ini?

Dalam proses berjalannya program, baznas tidak menuntut mustahik untuk mengembalikan dana, namun baznas hanya menekankan untuk konsisten berusaha dan berbelanja ke koperasi serta mengikuti kumpulan dan pendampingan yang dilakukan sebulan sekali. Jika mustahik tidak mematuhi peraturan ini maka akan terancam dicabutnya program oleh baznas. selain itu baznas akan memonitor usaha melalui transaksi belanja ke koperasi.

Baznas juga mendorong kepada para penerima manfaat program untuk melakukan pencatatan keuangan berupa omset harian, mingguan dan bulanan yang formatnya telah diberikan oleh baznas. Melalui pencatatan keuangan ini ibu eka sangat merasakan manfaatnya untuk mengontrol keuangan usahanya. Catatan keuangan ini disetorkan setiap minggu kepada pendamping

**Informan 3**

**Nama : Suhani**

**Usia : -**

**Profesi : Penerima Manfaat Program**

**Waktu dan Tempat Wawancara : Desa Widarasari, 14.00-16.00**

Sebelum mengikuti program ini, apa aktivitas keseharian?

Pak suhani merupakan salah satu penerima manfaat program lumbug pangan, dia sudah sejak awal mengikuti program ini. Sebelum mengikuti program ini, aktivitas dari pak suhani adalah sebagai pegawai di penggilingan padi, sudah 17 tahun ia menekuni pekerjaan ini. Sebelum menjadi pegawai di penggilingan padi, pak suhani pernah bekerja sebagai tukang bubur di jabodetabek dan di daerah kuningan. Dari ketekunannya selam 17 tahun ini, 5 tahun lalu ia berhasil membangun rumah tempat tinggalnya.

Di desa widarasari merupakan desa yang menjadi lokasi program lumbung pangan. Di desa ini dibentuk dua kelompok tani mustahik, yang pertama ada kelompok tunas widara dan tunas mandiri. Dibentuknya dua kelompok ini karena anggotanya banyak mencapai kurang lebih 60 orang. Program ini sudah berjalan dari pertengahan tahun 2021 kemarin.

Didalam dua kelompok ini terdapat pengurus meliputi ketua sekretaris bendahara, ketuanya adalah pak luarah jaen, seretaris rama dan bapak sebagai bendahara untuk kelompok tunas mandiri, sementara untuk kelompok tunas widara ketuanya pak rahmat dari polres, sekretaris bendahara didi. Pada awalnya (tahap 1) pengurus ini mempunyai tugas untuk mengkordinir operasional pertanian yaitu pengadaan input pertanian, pengurus inilah yang bertugas untuk mengelola dana yang diberikan baznas untuk pembelian input pertanian. Pada awalnya pengurus ini juga lah yang bertugas mengantarkan input pertanian tersebut ke rumah-rumah petani, mencatat berbagai administrasi, dan mencatat aliran keuangan dan hasil panen.

Namun belum genap satu tahun, program ini mengalami masalah. Pengelolaan dana yang awalnya dilakukan oleh pengurus, sekarang dilakukan secara terpusat oleh baznas melalui koperasi sakura. Program kemarin ada masalah keuangan dan administrasinya kurang rapih, hal ini terlihat saat dilakukan audit oleh pihak baznas. Terjadi ketidak singkronan antara uang yang ada dengan catatan dan pembukuan. Adanya audit ini juga membeberkan masalah keuangan dalam kelompok tani mustahik bahawa sisa dana dari musim tanam pertama yang menjadi hak mustahik hangus entah kemana.

Semrawutnya masalah keungan di tubuh kepengurusan kelompok tani mustahik membuat mekanisme program tahun sekarang diganti tepatnya dalam pengelolaan keuangan. Untuk pengelolaan dan administrasi keungan sekarang dilaksanakan terpusat oleh baznas melalui pak agung tri sutrisna dari koperasi sakura dan pendamping program. Mekanisme yang baru ini juga menghapuskan kepengurusan kelompok dan menggantinya dengan seorang kordinator dalam satu desa, dan pak suhani inilah yang ditunjuk oleh pihak baznas sebagai kordinator desa widara.

Masalah di tubuh kelompok tersebut disebabkan oleh beberapa hal, pertama adalah kegagalan panen yang melanda petani akibat cuaca tidak menentu. Seperti yang diketahui bahwa cuaca hujan tidak cocok dengan pertumbuhan bawang yang membuat daun bawang rusak dan tidak berbuah sehingga produktifitas bawang rendah yang menyebabkan gagal panen. Pada saat tanam percobaan saja kerugian mencapai 18 juta rugi karena gagal total, tidak ada bawang yang keambil. Kegagalan panen pada saat percobaan tersebut terjadi karena pada saat itu waktunya tidak tepat yang seharusnya penanaman bawang dilakukan ketika musim kemarau, sedangkan dari pihak baznas memaksakan itu sedangkan ketika peaksanaan tanam bawang tahap pertama saat panen kemarin saja menurut pak suhani total kerugian mencapai 75 juta dari 40 petani.. Yang sukses hanya beberapa orang. Gagalnya karena pohon bawang tidak ada buahnya, karena musim hujan dan hujannya tidak menentu.

Kedua adalah adanya “pengharapan” yang merupakan hasil kesepakatan anggota kelompok mustahik dengan pengurus bahwa akan adanya bagi hasil sebanya 35% dan biaya transport sebesar 15% dari hasil panen. Menurut pak suhani, nilai tersebut merupakan hasil kesepakatan ketika kumpulan di balai desa. namun realitanya nilai persentase tersebut nihil, tentu hal ini tidak lepas dari faktor pertama yaitu gagal panen yang melanda petani. Kondisi ini yang “mungkin” (menurut peneliti) menjadi penyebab hangusnya sisa dana musthaik yang dipegang oleh pengurus.

Jenis komoditas dalam lumbung pangan?

Kalau pengajuannya bawang sih dan sekarang juga bawang, tapi kedepannya bukan hanya bawang tapi komoditas lain seperti cabai dan palawija lain akan dikembangkan. Untuk komoditas bawang sendiri memang mempunyai tantangan yang cukup berat diantaranya adalah modal bawang itu sangat besar, terutama untuk bibit dan pekerja cangkul. Untuk hitungan 100 bata (1400m2) membutuhkan bibit sebanyak 100 kg dengan harga Rp 30.000 per kilogramnya, dan biaya pekerja sebesar 3 juta rupiah.

Namun, dibalik besarnya modal yang diperlukan untuk usaha tani bawang, jumlah keuntungan yang dijanjikan oleh komoditas bawang ini besar pula jika harga bawang sedang bagus dan produktifitas tanaman bawang juga tinggi. Untuk hitungan lahan 100 bata saja, bisa mendapat total 1,5 ton bawang jika produktifitas nya sedang tinggi, dan harga bawang bisa mencapai 25.000 sd. 30.000 jika harga di pasaran sedang bagus, namun jika harga di pasaran sedang jelek harganya bisa hanya 12.000 bahkan pernah hanya dihargai Rp. 8000 per kg nya.

Masyarakt menanam rata-rata menanam di lahan seluas 100 bata, kebanyakan lahan tersebut didapatkan dari hasil sewa lahan bengkok milik pemerintah desa, hanya beberapa lahan yang kepemilikannya secara pribadi. harga sewa tanah tersbut adalah 1.5 juta pertahun.

Siklus tanam Padi, bawang, ubi dan palawija.

Menurut pak suhani, musim tanam bawang yang bagus adalah antara bulan 3 sd bulan 9 yaitu ketika musim kemarau. Namun sekarang cuaca dan musim tidak dapat di perediksi lagi. Musim hujan terus mengguyur sepanjang tahun. hal ini yang kemudian meningkatkan risiko gagal panen di kalangan petani bawang. Musim tanam bawang adalah satu kali panen untuk satu tahun, dan sisanya untuk komoditas lain seperti bawang, ubi dan palawija.

Sejak dulu masyarakt desa widarasari memang sudah menanam komoditas bawang, saking gandrungnya masyarakat widarasari akan komoditas ini, sampai-sampai untuk menanam bawang masyarkat rela menggadekan barang dan meminjam uang untuk modal bertani bawang, karena masalah utama di usaha tani bawang ini adalah kesulitan modal sehingga program baznas ini dirasa tepat.

Jenis Bawang apa yang di tanam?

Jenis bawang yang ditanam di desa widara adalah bawang sumenep, tidak bawang merah karena harganya lebih tinggi bawang sumenep dibanduign bawang merah. Bawang sumenep biasanya digunakan untuk industri bawang goreng. Selain itu dari segi kondisi tanah memang bawang merah tidak cocok di tanam di widarasari pernah dicoba juga.

Kelompok tani mustahik lumbung pangan berbeda dengan kelompok tani yang berasal dari dinas pertanian. Untuk kelompok tani dibawah gapoktan desa widarasari ada kelompok tani mekarsari 1 dan mekarsari 2. Secara keanggotaanpun berbeda antara dua kelompok tani tersebut, namun dalam hal kordinasi, dari pihak baznas berkordinasi dengan dinas pertanian terutama untuk konsultasi mengenai proses penanaman bawang.

Anggota kelompok tani mustahik di tahap kedua ini dikurangi jumlahnya menjadi 45 orang karena yang 15 orang tidak aktif. 15 orang ini tidak pernah/jarang datang ketika ada rapat atau kumpul dan juga tidak mengikuti berbagai kegiatan dalam program lumbung pangan ini

Pak suhani adalah bendahara kelompok, ia ditunjuk oleh ketua kelompok untuk menjadi bendahara, namun dalam pelaksanannya dia tidak memegang uang, dan uang dipegang oleh ketua, tugas ia sebagai bendahara adalah mencatat keluar masuk uang dan transaksi ketika mustahik mengambil input pertanian dan ketika panen. Jadi ketika dilakukan audit ia keteteran karena antara catatan dengan keadaan uang tidak singkron. Sebab pak suhani tidak mengetahui uang masuk riil dari baznas berapa, ia hanya mencatat hasil panen saja

.

Bagaimana proses pemberian dana?

Dana yang diberikan kepada mustahik pada saat program ini pertama kali dijalankan adalah sebesar 6.650.000, dana tersebut diberikan kepada mustahik dalam bentuk input pertanian, bukan uang. Awalnya dana bantuan dari baznas dicairkan dan dikelola oleh pengurus kelompok dengan tujuan untuk mencegah uang dipakai secara konsumtif oleh mustahik. tugas pengurus adalah mengelola uang tersebut dengan mengadakan input pertanian untuk petani bawang. Pengambilan dana bermacam-macam setiap mustahiknya, ada yang 4 jt ada yang 5 jt, dan itu berbentuk bibit, pupuk, dan obat dsb.

Dalam konsep programnya, dana yang diambil tersebut harus dibayar ketika panen. Harus dibayar bukan berarti dana yang diberikan bukan milik mustahik, dana tetap milik mustahik namun untuk mencegah dana habis di konsumsi/dialihkan pada hal lain maka dikelola seperti itu oleh pengurus ( yang dalam tahap dua peran pengurus diambil oleh baznas langsung). Baru ketika ada selisih dana yang diambil untuk tanam dengan dana hasil panen, itulah keuntungan yang bisa di ambil oleh mustahik dan baznas mengarahkan agar dana tersebut ditabung di koperasi

Sisa dana dalam masa tanam pertama ditabung dan dipegang oleh pengurus. namun karena ada masalalah keuangan internal, sisa dana tersebut hangus. Kuat dugaan dana tersebut dipakai untuk operasional pengurus, karena untuk mencari input pertanian dan menyalurkannya kepada petani butuh biaya operasional, sementara dari baznas tidak ada anggaran operasional. Anggaran operasional adalah kesepakatan antara mustahik penerima manfaat. Masyarakat diarahkan untuk menabung di koperasi dari hasil keuntungan panen untuk biaya tanam berikutnya

penggarapan lahan bawang dilakukan secara sendiri-sendiri, meskipun ada kelompok itu hanya digunakan sebagai wadah pembinaan, pendampingan dari pihak baznas serta pencairan input pertanian (tahap 1)

Strategi usaha tani. Tanam padi untuk makan satu tahun, nanam bawang untuk biaya hidup, sekolah dll, tanam palawija untuk biaya sewa tanah

Berapa dana yang diberikan?

Pada saat pertemuan pertama di balai desa Dianggarkan 6.650 merata setiap mustahik, harus digunakan untuk usaha pertanian meliputi bibit, pupuk, obat, sisanya untuk nyangkul. Dulu dikira tidak ada audit keuangan oleh baznas, sehingga membuat penerima manfaat program tidak mengontrol dan mencatat serta transparansi keuangan yang 6.65 jt tadi, sisa anggaran tidak dibeberkan berapa dll tiap mustahinya oleh pengurus, dulumah berasa sembrawut programnya. Awalnya hasil kesepakatan rapat ada alokasi dana 35% untuk pengurus, 15% transport, dan pendamping mendapat persenan. Tapi praktiknya nihil tidak ada apapun. Dulu pupuk dikirim, bibit dikirim, petani tinggal duduk manis, namun tidak ada biaya transport apapun untuk pak sunahi. Dalam pengadaan input pertanian dan juga penjualan bawang, baznas menggandng bandar bawang melalui koperasi. Konsekuensinya adalah mustahik harus menjual hasil panennya pada bandar tersebut yang mana harga jual bawang sendiri sudah ditentukan oleh bandar yang digandeng oleh baznas. Untuk satuan penjualannya adalah di timbang per kilogram bukan di taksir. Masa tanam bawang adalah sekitar 4 bulan, sebelum ditanam, bawang membutuhkan waktu persiapan 1 bulan. Satu bulan ini digunakan untuk mempersiapkan lahan dan meng “kawak-keun” bibit bawang. Proses pengawakan membuat bobot bibit berkurang karena mengering, dari bibit 100 kg ketika dibeli, bobotnya bisa berkurang mencapai 70 sd 60 kg.

Dalam hal pengadaan bibit bawang, sebenarnya petani inginnya bebas membeli bit karena ketika bandarnya sudah ditentukan maka petani tidak bisa mengotrol dan memilih bawang yang berkualitas, terkadang ada sebagian buah bawang bibit yang kualitasnya jelek dan kurang memuaskan. Namun hal tersebut tidak diperkenannkan oleh baznas/koperasi, bisa-bisa kena sangsi

Ti tahap ke 2 Ada uang aok yang diberikan kepada petani ketika hendak musim tanam, besaran uang AOK ini adalah Rp 650.000 yang dapat digunakan oleh petani untuk biaya mencangkul.

Di tahap ke 2 ini program lebih terkontrol karena keuangan dikelola langsung oleh baznas, berbagai catatan dan pengadaan input pertanian dilakukan oleh baznas melalui koperasi. Untuk pengambilan bibit petani dapat mengambilnya dari bandar yang ditentukan oleh pihak baznas, pengambilan input pertanian tersebut dilakukan sendiri-sendiri oleh petani.

Bagaimana proses pendapingan dalam program lumbung pangan ini?

Dalam proses pendampingan, dulu hampir pendamping program hampir tiap hari untuk mengontrol bawang dan ada kumpulan 2 minggu sekali. Namun sejak diubahnya sistem program dan pendamping program yang lama habis kontrak, pendampingan jarang dilakukan. Dan baru-baru ini pada ramadhan lalu tahap ke dua program sudah dimulai dan belum ada ketentuan kumpulan, waktunya kondisional sesuai kebutuhan.

**Informan 4**

**Nama : Umayah**

**Usia : -**

**Profesi : Penerima Manfaat Program Z Chicken**

**Waktu dan Tempat Wawancara : Jl. Pramuka, 13.00-14.00**

Bagaimana ibu bisa mengikuti program ini?

Ibu may merupakan salah satu dari 30 penerima manfaat program z chicken. Ia mengikuti program ini karena ada informasi teman yang mempunyai kenala di baznas, kemudian ibu may ikut daftar, di seleksi dan diumumkan keterima. Dalam seleksi itu ada survey ke rumah dan wawancara. Sebelum mengikuti program ini ibu may sudah mulai usaha penjualan obat herbal kecil-kecilan, sempat juga sebelum usaha obat herbal buka warung nasi.

Program Z chicken ini dimulai pada bulan 15 maret 2022 kemarin. Saat ini ibu may menjalani usaha z chiken di jalan pamuka di ruko sewaan. Harga sewa toko tempat ia menjalankan usaha z chicken nya ini adalah sebesar 9 jt per tahun, meski cukup besar, namun bagi ibu may jumlah tersebut bisa ia kejar dengan memenuhi target penjualan. Ibu may biasanya mulai buka dari pukul 9 pagi sd. 9 malam, agak siang karena itu menyesuaikan dengan kondisi di sekitar toko yang mulai ramai pada jam-jam tersebut. Dari 30 mustahik ada yang di rumah ada yang sewa tempat. Untuk yang sewa tempat, ada bantuan yang diberikan oleh baznas.

Penjualan chicken ini belum trkoneksi dengan grab food karena untuk di grab food in harus atas izin dan di proses oleh baznas, tidak bisa sembarangan. Menu pun tidak boleh sembarangan, tidak boleh berinovasi sendiri harus menu-menu yang disetujui baznas, harus konsultasi dan mengajukan ke baznas jika ingin berinovasi

Bagaimana proses pemasaran?

Untuk pemasaran dagangannya, ibu may melakukannya secara ofline dan target pasar berupa perkantoran, organisasi, dan event-event. Paling ia melakukan promosi sendiri melalui media sosial yang ia miliki seperti whatsaap, facebook dan instagram, dan juga marketing dari mulut kemulut. Ibu may pernah menerima orderan sampe 200 paket nasi dan ayam, pesanan sebanyak itu ia dapatkan berket seringya melakukan promosi-promosi. Pernah ada pesaan tidak kehendel, ibu may melelangnya ke ke outlate z chicken lain. Rata-rata penjualan chickenya adalah sebanyak 20 sd 30 pcs per hari, ini tidak menentu, kadang kalau sedang ramai bisa lebih, tapi kadang kurang juga kalau sedang sepi

Bagaimana pendampingan dari baznas?

Dalam program ini ada pertemuan sebulan sekali untuk melaksanakan monev/pendampingan, menyampaikan kendala masukan dari penerima manfaat. Contoh soal penetapan harga yang memang sudah terpusat dan dipatok baznas menjadi kendala bagi yang di kampung. Untuk tempat pertemuannya itu keliling ke setiap rumah penerima mandaat karena ada arisan, yang mendapat arisan menjadi tempat penjamuan dan pelakdanaan pembinaan

Bagaimana tahapan program?

Tahapan program ini adalah adanya Sosialisasi/pendaftaran mustahik, kemudian seleksi dan assesment mustahik, pengumuman dan penetapan penerima, pelatihan dan pemberian bantuan, dan terakhir adalah pendampingan dan monitoring program.

Dalam proses seleksi dan assesment ke rumah ibu may, ibu may di interview dan ditanya-tanya

Di interviewnya dimana? Nanya apa saja?

Bentuk bantuan bukan berupa uang, tapi berupa barang dan bahan baku dari a-z rak, kuali, uang bantuan untuk yang ada toko atau outlet yang di sewa.

Dari mana bahan baku di dapatkan?

Pihak baznas memberikan peraturan bahwa semua bahan baku seperti ayam, bumbu semua bahan baku termasuk dus dan packaging harus belanja ke koperasi. Ibu may biasanya nyetok bahan baku dan packaging tersebut tiga hari sekali sebanyak 100 paket. Dalam pengadaan bahan baku, baznas bekerja sama dengan D’conel, perusahaan yang bergerak dalam bidang kuliner. untuk resep, tepung dan prances semuanya berasal dari D’colonel. Semuanya sudah siap saji, mustahik tinggal meracik dan menggoreng goreng. Setelah mustahik dinyatakan menerima program pun ada pelatihan kepada mustahikdari D’colonel langsng tentang bagaimana proses pembuatan fried chicken.

Ibu ipah sendiri tidak mengetahui program gak tau program ini akan berakhir sampai kapan

Bagaimana pencatatan keuangan?

Belum ada kewajiban membuat catatan dan laporan keuangan karena sekarang masih di fokuskan ke stabilisasi penjualan. Adapun ibu may mencatat keuangan secara pribadi.Ada aplikasi untuk mencatat belanja bahan baku ke koperasi. Boleh minta screen shotan aplikasinya?

**Informan 5**

**Nama : Ipah**

**Usia : -**

**Profesi : Penerima Manfaat Program Z Chicken**

**Waktu dan Tempat Wawancara : Warung dan rumah di Desa Purwasari, Kec. Garawangi, 11.00-12.30**

Bagaimana ibu bisa mengikuti program proksi?

Ibu ifah merupakan salah satu penerima program proksi sejak pertengahan tahun 2021. Ia mengikuti program ini karena diajak oleh saudaranya yang juga merupakan salah satu pengurus program/koperasi (pak adit namanya). Dulunya memang ibu ifah sudah menjalani usaha jualan pulsa melalui aplikasi tokopedia. Kemudian ditawarin oleh saudara yang kerja di baznas untuk ikut program proksi, kemudian ikutlah ia dalam program tersebut. dana zakat yang diberikan kepada ibu ipah pertama adalah saldo senilai 300 ribu, kemudian dikasih lagi 100 ribu. Katanya untuk program proksi ini nilainya adalah 500rb, namun entah kenapa ia hanya diberi dana 400rb. Menurut dugaan ibu ipah, data yang dikasih 400 karena nilai transaksi dari target.

Sampai saat ini usaha proksi nya telah berjalan hampir satu tahun dengan omset rata-rata senilai 100rb perminggu. Isi saldo ke cs sakura, tiap selasa di ambil uangnya. Bisa juga transfer. Bisa melayani berbagai pembayaran seperti pulsa, kuota, pam, listrik, cicila, vocer game, vocer dana, go pay dll.

Bagaimana proses pendampingan dalam program proksi?

Program proksi tidak ada pendampingan, hanya berbentuk hibah. Jadi ketika dana diberikan, sudah tidak ada kumpulan atau monitoring secara langsung. Paling monitring dilakukan melalui aplikasi pembelian saldo, jadi ketika ibu ipah lancar ber transaksi berarti ia dianggap menjalankan program. namun ketika ia macet dalam bertransaksi ke koperasi, artinya ia dianggap kurang maksimal menjalankan program.

Bagaimana proses transaksi pada program proksi?

Untuk proksi menggunakan aplikasi. Sayangnya lebih mahal dari aplikasi lain seperti shopee, buka lapak. Contoh saja untuk token listrik yang 20.000, harga beli di z pay Rp. 21.700, sementara di bukalapak Rp. 20700 dan di shopee Rp. 20500. Selisih yang cukup banyak untuk kelas pembayaran. Ia bertransaksi ke koperasi bisanya seminggu sekali dengan nominal Rp. 100.000, metode pembayarannya bisa dilakukan ke alfamart atau transfer, namun baginya hal itu cukup menguras biaya sehingga ia lakukan dengan cash karena setpa seminggu sekali ada dari pihak koperasi datang untk menagih.

Karena ketekunannya menjalankan program proksi, ia mendapatkan juga program z mart pada akhir 2021. Mendapat plang, cat sebagai baranding, kemudian belanjaan senilai 1 jt, bukan uang.

Apa saja yang ibu jual?

Sebelumnya ibu ipah memang sudah berjualan kecil-kecilan di depan rumah berupa basreng dan gorengan, kemudian mendapat bantuan z mart senilai belanjaan 1 jt. Hanya kopi, indomi, minuman. Belanja paling banyak omset 180rb. Sejak bulan puasa ibu tidak pernah belanja ke baznas karena omzet menurun drastis. Untuk mengumpulkan uang 100rb saja memerlukan waktu dua minggu. Sekarang modal dari baznas berkurang (mie, kopi) dialihkan ke sabun,

Bu ipah juga berjualan baso ayam, basreng, minuman, ciki-cikian,permen yang mana jualan ini diluar belanjaan baznas dan belanjaan yang diluar baznas biasanya ibu ipah belanja dari pasar secara mandiri.

Untuk progaram z mart ada kumpulan di koperasi sakura, sudah dua kali kumpul, dan satu kali pelatihan tentang usaha. Kumpulan membahas omset dan masukan dan kendala yang dialami mustahik, barang yang lebih mahal daripada harga pasar. Grup ada 24, ibu ipah masuk tahap ke 2. Grup al patih

Bagaimana kendala yang dialami ibu ipah?

Warung ibu ipah dikelilingi oleh banyak warung serupa, total di rt nya saja ada 10 warung . hal ini menjadikan ketatrnya persaingan dan terbagi-baginya konsumen. Namun ibu ipah mempunyai jualan khas yaitu baso ayam. Ditengah berbagai keterbatasan yang dialami usaha z mart ibu ipah, ia ingin berinovasi membuat berbagai produk olahan namun terkendala dengan modal, sedangkan modal dari baznas sudah ditentukan barangnya. Sejak bulan puasa omset usahanya menurun drastis, hal ini terjasi karena warungya tutup di siang hari, ia baru buka antara sore sampai malam hari, itupun ia mengandalkan usaha berjualan gorengan dan cemilan untuk anak-anak. Hal ini menyebabkan belanja ke koperasi macet, dan pencatatan keungan yang diinstruksikan oleh baznas pun tidak ia laksanakan mengingat omsetnya sangat sedikit. Sampai saat ini nilai barang yang diberikan baznas baru 1 jt, menurut ibu ipah, ia dijanjikan oleh pihak baznas akan diberikan rak dan tambahan belanja jika usahanya berjalan dan transaksi ke koperasinya lancar. Walaupun dana yang diberikan oleh baznas bersifat hibah, artinya tidak ada kewajiban yang diberikan oleh baznas untuk mengembalikan data tersebut, namun ibu ipah tidak ingin menghabiskan dana yang dikasih dari baznas, ngga berani karena takut tidak amanah dan takut tidak jalan programnya

Bagaimana harga yang ditawarkan oleh koperasi?

Untuk belanjaan dari koperasi sakura dan dari pasar, harganya beda-beda, ada yang lebih mahal dan ada yang lebih murah dari harga pasar, tidak selalu lebih mahal pasar atau tidak selalu lebih mahal dari koperasi, perbedaan harganyapun sedikit. Namun ia terkendala oleh sedikitnya omset karena barangnya membutuhkan waktu agak lama untk terjual habis.

Bangun warung dari uang sendiri, abis 2 jt. Omset paling banyak 180rb, palng sedikit 50rb

Buka kadang pagi kdg siang. Tutup 9 malam. Belum memakai dana yag dari baznas untuk di konsumsi, takut habis

**Nama : Sadam Husen**

**Usia : -**

**Profesi : Ketua LPEM & Ketua Koperasi Sakura**

**Waktu dan Tempat Wawancara : Rumah Pak Sadam**

Bagaimana koperasi ini terbentuk?

Sebenernya kalau terbentuknya koperais karena bagian dari roles program, karena program da usaha mustahik akan terus berjalan meskipun statusnya sudah menjadi muzaki. Jadi dengan adanya wadah koperasi diharapkan para penerima program akan terikat mereka akan terus bareng-bareng sehingga yang sudah menjadi muzaki pun mereka bisa sharing dan berbagi pengalaman antara penerima program.

Itu desain dari baznas pusat nya untuk output programnya adalah koperasi. Koperasi ini adalah dari pusat bukan dari baznas kabupaten kuningan. Tapi untuk desain dari baznas pusat sendiri untuk koperasi hanya untuk Zmart, namun dari baznas kuningan sendir konsisiten mengembangkan dan inisiatif semua program induknya ke koperasi.

Terbentuk tahun 2021 awal. Simpanan pokok 75rb Simpanan wajib 25000 Simpanan sukarela bebas. Anggotanya mustahik penerima program mustahik. Kemarina da rat pertama di palutungan sekalian family gethring . Untuk saat ini karena baru pertama, laporan dikasih tapi masih belum bisa ngasih shu ke anggota karena untuk memenuhi kebutuhan operasional. Untuk shu nya tetep kita akan mengikuti peraturan perundang-undangan terkait untuk shu

Keuntungan utama untuk operasional, sisanya 60 untuk penambahan modal dan pengembangan usaha, 40 persen untuk anggota sesuai kontribusi

LPEM , Baznas tanggap bencana , Mualaf center baznas, Berada di bawah baznas.

Koperasi menjadi mitra ketiga baznas dan independen.

Selain desa widarasari ada lagi?

Sampai saat ini baru di desa widarasari saja. Karena dari segi budaya tanam desa widarasari adalah desa yang paling siap dan sesuai apa yang telah direncanakan oleh baznas untuk bawang.

Kenapa bawang?

Dari baznas pusat sendir tidak mengatur apapun mengenai jenis komoditas namun pemilihan jenis komoditas diserahkan kepada baznas kabupaten dan kabupaten kuningan memilih komoditas bawang. jenis komoditas bawang karena kita melihat peluang, untuk kuningan sendiri banyak umkm yang memerlukan bawang sehingga pasokan bawang ini sangat dibutuhkan, ya ngambil bawang itu berbanding lurus dengan peluang pasar.

Tahapan Lumbung pangan bagaimana?

Sama aja, assesment lokasi, penjaringan mustahik, pembentukan kelompok, tahap penyaluran bantuan, pendampingan

Untuk Zchicken kenapa tidak boleh inovasi sendiri baik menu maupun harga.

Prinsipnya adalah untuk menjaga branding usaha Zchicken. Kalau dikasih kebebasna kepada musthaik untuk membuat menu dan menentukan harga sendiri maka dikhawatirkan dari konsumen akan ada persepsi kok atar outlet beda-beda rasa dan harganya, sehingga akan berdampak buruk pada branding usaha. Dan jika di samakan makan akan membaut dimanampun z chicken rasa nya akan sama harganya akan sama sehingga ketika satu outlet ke up maka outlet lain akan terdongkrak brandingya sehingga penjualan akan naik

Proksi singkatan dari apa?

Program mustahik pengusaha kuningan

Proksi tidak ada pendampingan, kenapa?

Ada pendampingan melalui aplikasi, khusus yang transaksi macet, akan ditanya dan di edukasi melalui phone

Apakah ada hubungan antara z pay dan proksi?

Z pay sebagai mitra ketiga baznas, sebagai vendor program

Lumbug pangan kenapa tidak boleh belanja input pertanian ke luar dan menjual hasil pertanian yang ditentukan baznas?

Dana yang diberikan kepada mustahik dalam bentuk barang, agar efisien dan terkontrol maka manajemen belanja di sentralisasikan

Z chicken kenapa tidak boleh inovasi menu sembarangan? Dan mustahik tidak bisa membuat resep sendiri?

Prinsipnya adalah untuk menjaga branding usaha Zchicken. Kalau dikasih kebebasna kepada musthaik untuk membuat menu dan menentukan harga sendiri maka dikhawatirkan dari konsumen akan ada persepsi kok atar outlet beda-beda rasa dan harganya, sehingga akan berdampak buruk pada branding usaha. Dan jika di samakan makan akan membaut dimanampun z chicken rasa nya akan sama harganya akan sama sehingga ketika satu outlet ke up maka outlet lain akan terdongkrak brandingya sehingga penjualan akan naik

Program-program ini sampai kapan?

Tidak ada batas waktu sampai mustahik menjadi muzaki.

Bagaimana Reward and punsihmant dalam program?

Rewardnya setiap 4 bulan sekali, bagi mustahik yang paling banyak repeat order ke koperasi, ada yang dikasih kulkas kipas angin dll. Punismen nya bagi mustahik yang tidak mengikuti roles dan peraturan yang telah dibuat maka akan kita cabut dan pindahkan programnya,

Bagaimana evaluasi yang dilakukan baznas dalam 4 program ini?

Jadi evaluasinya kita evaluasi satu persatu program, setiap 3 bulan sekali kita menyampaikan laporan ke baznas. Bisa eksit program, ada perkembangan dari segi manajemen usaha nya dari pencatatan keuangan, kemampuan untuk promosi, membangun branding usaha, terobosan mustahik, setiap satu tahun sekali di evaluasi, jika mustahik berhasil maka dia dinyatakan berhasil namun bukan berarti mereka lepas programnya.