

## **Peran Kelompok Usaha dan Pemberdayaan Ekonomi Keluarga (KUPEK) Assolahiyah dalam Upaya Menciptakan Kemandirian Masyarakat di Bidang Ekonomi**

### **(The Role of Business and Household Economy Empowerment Group (KUPEK) Assolahiyah on The Effort to Build Community Autonomy in Economics)**

**Ikrimatul Maknun\***

Community Development Officer PT Pertamina EP Asset 3 Field Subang

\*Penulis Korespondensi: ikrimatul1991@gmail.com

#### **ABSTRAK**

Permasalahan ekonomi selalu saja menjadi masalah utama yang berada di masyarakat pedesaan, tidak terkecuali masyarakat di Kecamatan Cilamaya Kulon, Kabupaten Karawang. Mayoritas masyarakat yang merupakan buruh tani tidak setiap saat dapat menggantungkan pendapatannya kepada hasil pertanian. Pemberdayaan masyarakat berujung pada pemberdayaan dan peningkatan ekonomi masyarakat. Hal ini juga yang dilakukan oleh PKBM Assolahiyah untuk meningkatkan ekonomi keluarga dengan mendirikan unit kerja yaitu kelompok usaha dan pemberdayaan ekonomi keluarga (KUPEK) Assolahiyah. PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field bekerjasama dengan CARE LPPM IPB untuk mendampingi program CSR perusahaan. Kegiatan KUPEK Assolahiyah berlangsung di Desa Pasirjaya, Kecamatan Cilamaya Kulon, Kabupaten Karawang. Pengamatan dilakukan sejak tahun 2015 dan dianalisis menggunakan analisis SWOT. KUPEK Assolahiyah berperan dalam : (1) Pemasaran; (2) Peningkatan kemampuan pelaku UKM; (3) Peningkatan kualitas produk. Masalah yang dihadapi oleh KUPEK Assolahiyah berasal dari internal dan eksternal organisasi. Kegiatan yang dilaksanakan KUPEK menuju kemandirian UKM untuk meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan produk. UKM yang mengikuti KUPEK mulai memahami pentingnya menjaga dan meningkatkan kualitas produk untuk menambah nilai jual produk.

Kata kunci : KUPEK, pengembangan masyarakat, peningkatan ekonomi, analisis SWOT

#### **ABSTRACT**

Economic problems always been a major problem in the rural communities, including people at Cilamaya Kulon, Karawang. Majority of people are farmer can not at any time rely income from agricultural products. Community empowerment leads to empowerment and increase of community economic. This is also done by PKBM Assolahiyah to increase household economy with establish department that is business and household economy empowerment group (KUPEK) Assolahiyah. PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field cooperate with CARE LPPM IPB to assist company CSR program. KUPEK Assolahiyah takes place in Pasirjaya, Cilamaya Kulon, Karawang. Observation made since 2015 and analyzed using SWOT analysis. KUPEK Assolahiyah role in : (1) Marketing; (2) Increase the ability of business; (3) Increase the product quality. Problems faced by KUPEK came from internal and external organization. Activities which held by KUPEK towards to autonomy business to increase income from product sale. Business group which follow KUPEK, begin to understand the importance of maintaining and improving product quality to add product value.

Keywords : KUPEK, community development, economic improvement, SWOT analysis

## PENDAHULUAN

Masalah pembangunan merupakan masalah yang kompleks. Konsep pembangunan yang baik meliputi perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Empat bidang utama yang menjadi fokus dalam pembangunan yakni bidang politik, ekonomi, sosial dan budaya serta pertahanan (Sunyoto, 2004).

Permasalahan pembangunan di bidang ekonomi belum dapat teratasi dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya angka kemiskinan di Indonesia terutama di wilayah perdesaan (Sunyoto, 2004). Oleh karena itu, pembangunan di bidang ekonomi menjadi fokus utama dalam upaya pengentasan kemiskinan.

Salah satu wilayah perdesaan yang menjadi fokus dalam kajian ini yakni di Kecamatan Cilamaya Kulon, Kabupaten Karawang. Mayoritas masyarakat di wilayah tersebut berprofesi sebagai petani sawah (80%). Hanya dua per lima (40%) petani yang menjadi pemilik lahan, sedangkan sisanya adalah sebagai buruh tani penggarap. Profesi lainnya seperti berdagang merupakan salah satu profesi yang dilakukan sebagai selingan pada saat musim cocok tanam. Kondisi ini mencerminkan ketidakberdayaan masyarakat di wilayah tersebut yang dapat menimbulkan kesenjangan. Oleh karena itu, diperlukan adanya program pemberdayaan yang tepat untuk membantu masyarakat wilayah kecamatan Cilamaya Kulon ini menjadi lebih mandiri secara ekonomi.

Pemberdayaan dapat diartikan sebagai proses mengembangkan, memandirikan, menswadayakan, memperkuat posisi tawar menawar masyarakat lapisan bawah terhadap kekuatan-kekuatan penekan di segala bidang dan sektor kehidupan (Sutoro Eko, 2002). PT. Pertamina EP Subang Field merupakan salah satu perusahaan yang berdiri di sekitar wilayah tersebut telah berusaha melakukan pemberdayaan di wilayah operasional, sebagai wujud dari tanggungjawab perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

PT Pertamina EP Subang Field bekerjasama dengan CARE LPPM IPB mendampingi program CSR perusahaan di bidang ekonomi seperti pendampingan pada UKM olahan pangan, udang (terasi), jamur, jamu dan UKM konveksi serta pedagang keliling. Menurut Erni (2012), pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah penguatan pemilikan faktor-faktor produksi, penguatan penguasaan distribusi dan pemasaran, pengu-

atan masyarakat untuk mendapatkan gaji yang memadai, dan penguatan masyarakat untuk memperoleh informasi, pengetahuan dan keterampilan, yang harus dilakukan secara multi aspek, baik dari aspek masyarakatnya sendiri, maupun aspek kebijakannya.

PKBM Assolahiyah merupakan binaan dari CSR PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field sejak tahun 2013. Tanggung jawab utama dalam program pembangunan ini adalah masyarakat berdaya atau memiliki daya, kekuatan atau kemampuan (Kesi 2011). Pemberdayaan masyarakat berujung pada pemberdayaan dan peningkatan ekonomi masyarakat. Hal ini juga yang dilakukan oleh PKBM Assolahiyah untuk meningkatkan ekonomi keluarga dengan mendirikan unit kerja yaitu kelompok usaha dan pemberdayaan ekonomi keluarga (KUPEK) Assolahiyah. Program pemberdayaan yang dilakukan ini bertujuan untuk: (1) Meningkatkan keterampilan dan kreativitas masyarakat agar mampu bersaing di dunia kerja; (2) Meningkatkan kualitas UKM masyarakat dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki; (3) Menciptakan masyarakat yang mandiri dan unggul di bidang ekonomi; dan (4) Meningkatkan pendapatan keluarga melalui program Usaha Kecil Menengah (UKM).

## METODE

Kegiatan kelompok usaha dan pemberdayaan ekonomi keluarga (KUPEK) Assolahiyah dilaksanakan di Desa Pasirjaya, Kecamatan Cilamaya Kulon, Kabupaten Karawang. Anggota KUPEK Assolahiyah berasal dari beberapa desa di Kecamatan Cilamaya Kulon yakni dari Desa Pasirjaya, Desa Pasirukem, Desa Muktijaya, Desa Sukamulya, Desa Sukatani, dan lainnya. KUPEK Assolahiyah berdiri sejak tahun 2015 dibawah lembaga PKBM Assolahiyah. Pengamatan dilakukan seiringan dengan pendampingan program CSR PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field sejak tahun 2014. Pengamatan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode Analisis SWOT.

Program pendampingan dilakukan terhadap kelompok usaha dan pemberdayaan ekonomi keluarga (KUPEK) Assolahiyah sebanyak 40 orang anggota yang terdiri dari UKM olahan pangan, UKM olahan udang (terasi), UKM konveksi, pedagang keliling, UKM olahan jamur, UKM pengolah jamu, dan lainnya. Pendekatan

pelaksanaan program dilakukan dengan metode partisipatif, artinya masyarakat ditempatkan sebagai subjek dalam setiap aktivitas kegiatan pemberdayaan (Sumardjo dan Adi 2015).

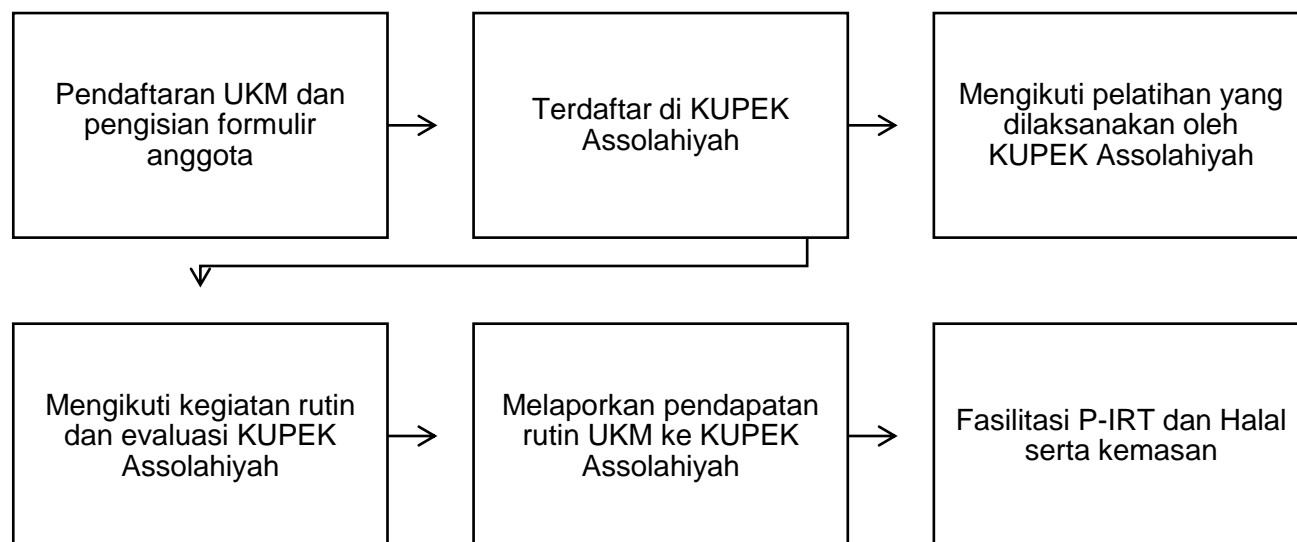
### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pusat kegiatan belajar masyarakat (PKBM) Assolahiyah merupakan lembaga pendidikan non formal yang berada di Desa Pasirjaya, Kecamatan Cilamaya Kulon, Kabupaten Karawang. Lembaga ini melaksanakan kegiatan-kegiatan yang tidak hanya berhubungan dengan pendidikan masyarakat, tetapi juga mensinergiskan kegiatan pendidikan dengan kegiatan yang bertujuan peningkatan kapasitas diri dan ekonomi masyarakat, seperti koperasi, KUPEK, dan pelatihan menjahit. Tujuan dari kegiatan ini antara lain, memberi peluang peningkatan kapasitas diri bagi masyarakat dan membuka peluang kesempatan berusaha bagi masyarakat serta membuka peluang kesempatan berusaha bagi warga belajar (Sumardjo dan Adi 2015).

Kelompok Usaha dan pemberdayaan ekonomi keluarga (KUPEK) merupakan wadah yang dibentuk oleh lembaga PKBM Assolahiyah untuk memfasilitasi usaha kecil menengah (UKM) yang berada di wilayah sekitar PKBM Assolahiyah dalam memudahkan pemasaran. Permasalahan utama para pelaku usaha adalah sulitnya pemasaran produk dikarenakan kurang luasnya wilayah jangkauan para pelaku usaha. Selain itu, permasalahan modal juga menjadi pertimbangan

dalam melakukan suatu usaha. Berdasarkan permasalahan tersebut, diperulkan adanya wadah atau kelompok untuk memudahkan para pelaku usaha memasarkan produknya, dengan terbentuknya kelompok tersebut diharapkan dapat menjadi jembatan antara para pelaku usaha dan konsumen, serta dapat meningkatkan kualitas dari produk itu sendiri. KUPEK resmi dibentuk pada tahun 2015 dan diawali oleh 11 kelompok UKM, yang terdiri dari UKM olahan pangan (terasi dan keripik), penjual telur asin, pedagang keliling, penjual jamu, dan konveksi.

KUPEK bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Karawang. KUPEK mendaftarkan UKM-UKM yang menjadi anggotanya sebagai bagian dari UKM Kabupaten Karawang. Dinas Koperasi dan UMKM akan mengundang UKM-UKM tersebut jika ada kegiatan terkait UMKM. Selain itu, Dinas Koperasi dan UMKM juga memfasilitasi untuk pengadaan P-IRT dan sertifikasi halal bagi pelaku UKM sehingga akan meningkatkan nilai jual produk. Selain bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UMKM, KUPEK juga bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Kerjasama ini membantu KUPEK dalam pemasaran, sehingga produk-produk KUPEK mampu dijual di outlet-outlet yang dimiliki oleh Pemerintah Kabupaten Karawang. Rencana kerja yang dibentuk oleh KUPEK menunjukkan peran KUPEK dalam berbagai bidang antara lain, pemasaran, peningkatan kemampuan pelaku UKM, dan peningkatan kualitas produk.



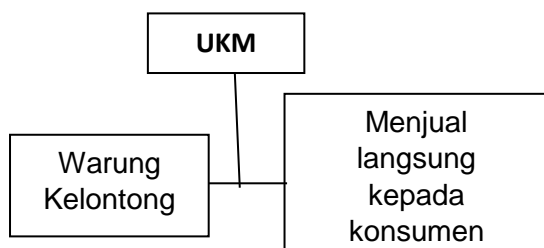
Gambar 1 Langkah pelaksanaan kegiatan

Pelaku UKM yang ingin mendaftarkan produknya dapat datang langsung ke PKBM Assolahiyah dan langsung mengisi formulir tentang produk dan usahanya. Pendaftaran ini bersifat gratis (tidak ada biaya pendaftaran). UKM yang sudah menjadi anggota KUPEK Assolahiyah dihibmabu untuk mengikuti segala pelatihan dan kegiatan rutin yang dilaksanakan oleh KUPEK Assolahiyah. Tujuan dari mengikuti kegiatan pelatihan ini adalah untuk menambah kemampuan pelaku UKM dan meningkatkan kualitas produk UKM. Kegiatan rutin KUPEK dimaksudkan untuk melaporkan kemajuan dan perkembangan UKM serta diskusi permasalahan yang menjadi kendala UKM dan diharapkan dapat mendapatkan solusi dari UKM lainnya. Peserta KUPEK yang UKM-nya sudah mengikuti kriteria akan mendapatkan fasilitas pembuatan sertifikat P-IRT, halal, dan *barcode*, serta jika memungkinkan akan diberikan bantuan berupa kemasan yang sesuai standar dinas. Selain menjadi anggota KUPEK, UKM juga bisa mendaftar menjadi anggota Koperasi Assolahiyah. Fasilitas lainnya adalah UKM dapat melakukan simpan pinjam untuk mengembangkan dan meningkatkan produk dan usahanya.

**Peran KUPEK dalam Bidang Pemasaran**

Masalah yang dirasakan oleh UKM adalah sulitnya memasarkan produk dan tidak ada jaringan untuk memperluas pemasaran. Kondisi ini memberikan dampak pada omset UKM, sehingga tidak sedikit pelaku UKM mengalami kerugian dan gulung tikar. Hal ini dikarenakan, tidak adanya keberanian pelaku UKM untuk mencari jaringan atau memasarkan produknya ke luar daerah.

Jenis pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UKM sebelum bergabung dengan KUPEK dapat dilihat pada skema Gambar 2. UKM menjual produknya dengan cara dititipkan ke warung-warung disekitar rumahnya, dan jika produk itu



Gambar 2 Skema model penjualan UKM sebelum bergabung di KUPEK

tidak terjual maka akan dikembalikan kepada pelaku UKM sehingga pelaku UKM mengalami kerugian. Bentuk pemasaran lainnya adalah dengan menitipkan produknya di warung, pelaku UKM biasanya langsung menjual produknya kepada konsumen secara langsung dengan mendatangi atau menerima pesanan sehingga lingkup penjualannya sangat kecil, atau paling luas hanya se-kecamatan.

Jenis pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UKM setelah bergabung dengan KUPEK yakni sebagai berikut: Alur dari kegiatan KUPEK adalah UKM menitipkan barang dagangannya ke KUPEK untuk nantinya oleh KUPEK dijualkan ke beberapa tempat yang sudah mengikat kerjasama dengan KUPEK diantaranya, rumah makan, outlet oleh-oleh, dan rest area. KUPEK sendiri akan menyaring jenis UKM apa yang bisa masuk ke lokasi-lokasi kerjasamanya. UKM yang melakukan kerjasama dalam bidang pemasaran adalah UKM olahan pangan seperti terasi, berbagai jenis keripik, roti, makanan tradisional, dll. KUPEK sering mendapatkan tawaran untuk mengisi pameran yang dilaksanakan oleh instansi pemerintah maupun PT Pertamina Asset 3 Subang Field sehingga produk UKM yang bergabung di KUPEK sering dijadikan bahan pameran dan dikenalkan pada instansi pemerintah. Peran KUPEK dalam bidang pemasaran adalah untuk memperluas jaringan pemasaran UKM ke beberapa instansi pemerintah maupun swasta. Hal ini agar pemasaran produk anggota KUPEK tidak hanya terbatas di lingkungan sekitar UKM itu berproduksi tetapi sudah bisa merambah luas ke kecamatan lain, ke Kabupaten Karawang, atau bahkan sampai ke luar kota.



Gambar 3 Anggota KUPEK

### Peran KUPEK dalam Bidang Peningkatan Kemampuan Pelaku UKM

Kegiatan yang berlangsung di KUPEK tidak hanya sebatas melakukan perdagangan produk UKM yang biasanya dilakukan oleh beberapa kelompok usaha pengumpul UKM-UKM kecil. KUPEK dalam rencana kerjanya sudah menyusun kegiatan yang dapat meningkatkan kemampuan para anggotanya baik dalam bidang administrasi, komunikasi, dan pengolahan pangan khusus untuk anggota dari UKM olahan pangan.

Anggota KUPEK mayoritas berasal dari UKM-UKM menengah kebawah, dengan demikian pelaku UKM masih terbiasa dengan sistem perdagangan di pedesaan yang tradisional dan tidak terbiasa melakukan pencatatan produksi dan hasil penjualan. Di KUPEK anggota diajarkan mengenai pembukuan dan pencatatan mulai dari pencatatan modal, hasil produksi, hingga pencatatan hasil penjualan beserta keuntungan dan kerugiannya. Sehingga perlahan anggota mulai terbiasa dengan pembukuan dan semua data dapat terdokumentasi dengan baik untuk memudahkan evaluasi keberlangsungan usaha. Dalam kegiatan ini KUPEK bekerjasama dengan PKBM Assolahiyah dan PT Pertamina EP sset 3 Subang Field untuk melakukan pelatihan administrasi pembukuan usaha.

Pemasaran adalah kegiatan yang menuntut langsung pelaku UKM untuk berhubungan dengan orang luar. Komunikasi menjadi masalah penting untuk memudahkan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran. Komunikasi yang dilakukan tidak hanya interaksi pembicaraan antara dua orang atau lebih, tapi juga bagaimana cara komunikasi lisan maupun fisik untuk menjual atau mempromosikan produk UKM-nya ke lingkungan luar. Anggota KUPEK diberikan materi langsung oleh Dinas Koperasi dan UMKM terkait peningkatan kemampuan komunikasi. Anggota diajarkan bagaimana cara berkomunikasi dengan konsumen mulai dari cara penyambutan konsumen, promosi produk, tawar-menawar hingga penutupan pembicaraan dengan konsumen untuk menghadirkan kesan yang baik kepada konsumen. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan komunikasi para pelaku UKM dalam pemasaran produk.

Kegiatan peningkatan kapasitas kemampuan yang lain dengan cara melakukan pelatihan pengolahan pangan dari seorang ahli. Anggota KUPEK yang berasal dari pelaku UKM pedesaan mendapatkan resep produksi secara

turun-temurun, jarang sekali pelaku yang melakukan inovasi terhadap produknya, baik dari inovasi rasa, bentuk, maupun jenis produk. Adanya kegiatan pelatihan pengolahan pangan diharapkan dapat membantu memberikan inspirasi bagi para pelaku untuk dapat berinovasi dan mengembangkan produknya sehingga mempunyai nilai tambah dan mampu menarik konsumen lebih banyak.

### Peran KUPEK dalam Bidang Peningkatan Kualitas Produk

Keberlangsungan UKM selain dipengaruhi oleh faktor modal, juga dipengaruhi oleh bagaimana cara UKM dapat mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas produknya. Kualitas produk bisa berasal dari kualitas rasa, jenis, komposisi produk, dan pelayanan. Adanya pelatihan tersebut, pelaku UKM mengetahui dan berusaha untuk mempertahankan kualitas produknya. Kegiatan yang diberikan oleh KUPEK untuk meningkatkan kualitas produk tidak hanya memberikan pelatihan pengolahan pangan, tetapi juga memfasilitasi UKM untuk mendapatkan sertifikat P-IRT, halal, bahkan mendapatkan *barcode*. Kegiatan ini KUPEK bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Karawang. Penambahan sertifikat P-IRT dan halal, akan meningkatkan nilai jual dan kepercayaan konsumen terhadap produk UKM KUPEK.

Pemberdayaan masyarakat dalam pelaksanaannya tidak selamanya berjalan lancar. Adapun beberapa kendala yang dihadapi KUPEK dibagi menjadi masalah internal dan eksternal

#### • Masalah Internal

Masalah internal berasal dari dalam organisasi KUPEK. Permasalahan yang muncul akibat dari permodalan untuk melakukan pelatihan



Gambar 4 Pelatihan peningkatan kualitas produk

dan pameran. Program bantuan dari CSR PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field tidak selamanya selalu diberikan demi kemandirian kelompok sendiri. Selain dana CSR, KUPEK mendapatkan pendanaan langsung dari PKBM Assolahiyah. Dana PKBM Assolahiyah sendiri berasal dari usaha konveksi yang dilakukan oleh lembaga. Akan tetapi tidak setiap hari kelompok konveksi PKBM Assolahiyah mendapatkan pesanan, sehingga menghambat pendapatan lembaga. Undang-undang pameran dari instansi pemerintah terkadang membutuhkan modal untuk kelompok yang memproduksi produknya. Jika pameran yang dilaksanakan tidak berlangsung lancar dan produk yang diperjualkan tidak laku, KUPEK harus mengganti modal usaha kepada UKM yang terlibat.

Minimnya tenaga profesional di lingkungan KUPEK juga menjadi masalah yang berasal dari internal organisasi. Tenaga profesional yang bertugas untuk mendampingi kelompok UKM dalam bidang administrasi terbatas, sehingga monitoring kelompok untuk administrasi pun tidak maksimal mengakibatkan administrasi kelompok yang masih kurang rapi.

#### • Masalah Eksternal

Masalah eksternal diakibatkan dari luar organisasi KUPEK. Permasalahan yang muncul berasal dari UKM yang belum bergabung bersama KUPEK. Ada beberapa UKM yang masih takut untuk bergabung ke KUPEK karena mengkhawatirkan bahwa produksi UKM-nya tidak maksimal dan kontinyu. Hal ini mengakibatkan sulitnya mengakomodir manfaat dan bantuan dari pemerintah yang biasanya diberikan melalui KUPEK Assolahiyah.

Adanya kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh KUPEK Assolahiyah tidak menjadi halangan berat. Hal ini dikarenakan KUPEK Assolahiyah masih memiliki kekuatan dan peluang yang lebih banyak. Strategi-strategi yang dicanangkan pun dapat dilakukan dengan mudah untuk meminimalisir munculnya ancaman dan membesarnya kelemahan. Oleh karena itu, KUPEK Assolahiyah harus terus melakukan upaya promosi untuk mengumpulkan lebih banyak lagi UKM-UKM dan promosi untuk memperluas jaringan pemasaran. Akan tetapi, selain memperluas jaringan pemasaran, KUPEK Assolahiyah juga harus tetap memperhatikan kualitas produk-produknya dan mampu untuk meningkatkan dan mengembangkan inovasi produk.

## SIMPULAN

KUPEK Assolahiyah yang berdiri di bawah lembaga PKBM Assolahiyah merupakan salah satu penerima manfaat dari program CSR PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field dan mendapatkan pendampingan langsung oleh CARE LPPM IPB sejak tahun 2015. Kegiatan yang dilaksanakan KUPEK menuju kemandirian UKM untuk meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan produk. UKM yang mengikuti KUPEK mulai memahami pentingnya menjaga dan meningkatkan kualitas produk untuk menambah nilai jual produk. Kedepannya diharapkan dalam menjual produknya anggota KUPEK tidak selalu bergantung kepada KUPEK dan mampu membuka jaringan baru untuk pemasaran namun tetap bekerjasama dengan KUPEK Assolahiyah.

Program ini diharapkan terus dapat meningkatkan kemandirian UKM dalam berdagang dan mampu meningkatkan pendapatan pelaku usahanya. PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field diharapkan dapat membantu kegiatan positif yang dirancang oleh pengurus KUPEK Assolahiyah dan dapat meneruskan pendampingannya untuk memajukan organisasi KUPEK dalam membuka jaringan baru.

## DAFTAR PUSTAKA

- Erni FH. 2012. Pemberdayaan Masyarakat Dalam Bidang Ekonomi Untuk Mewujudkan Ekonomi Nasional yang Tangguh dan Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Vol 3 (2):1-19.
- Kesi W. 2011. Model Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol 12 (1):15-27.
- PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field. 2015. Laporan Implementasi *Community Development* PT Pertamina EP Asset 3 Subang Field: Program Belajar Usaha Mandiri (JAUHARI).
- Sumardjo, Adi F. 2015. Inovasi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Sumber Daya Pangan di Sekitar Wilayah Operasi PT Pertamina Asset 3 Subang Field. *Agrokreatif*. Vol 1 (1):8-19.
- Sunyoto U. 2004. *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sutoro E. 2002. Pemberdayaan Masyarakat Desa, Materi Diklat Pemberdayaan Masyarakat Desa. Badan Diklat Provinsi Kaltim, Samarinda.