

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mendalam yang telah dipaparkan pada bab pembahasan mengenai peran kemitraan Dapur SPPG Pojok 3, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Mekanisme Kemitraan Dapur MBG pada Kedai Makanan Rizquna

Mekanisme kemitraan diawali dengan penawaran informal dari Staf Keuangan Dapur MBG kepada pemilik Kedai Makanan Rizquna (Bapak Muhammad Faizun). Hubungan kerja sama berjalan secara fleksibel tanpa adanya kontrak tertulis (perjanjian hitam di atas putih) dan didasarkan atas asas saling percaya (trust). Pesanan donat dilakukan dalam bentuk sistem pemesanan berulang (repeat order) setiap dua minggu sekali, yang dimulai dari kuota awal 300 biji hingga melonjak stabil di angka 1.050 biji donat sekali pesan. Sistem transaksi menggunakan mekanisme pembayaran uang muka (DP) di awal untuk mengatasi keterbatasan modal kerja kedai dalam pengadaan bahan baku, dan sisa pelunasan dibayarkan secara kontan tanpa adanya kendala penundaan dana.

2. Peran Kemitraan Dapur MBG bagi Pendapatan Kedai Makanan

Rizquna

Kemitraan dengan Dapur MBG terbukti berperan signifikan dalam meningkatkan pendapatan bersih bulanan Kedai Makanan Rizquna dari rentang Rp1.500.000,00–Rp2.000.000,00 menjadi Rp2.500.000,00–Rp3.000.000,00. Peran positif ini didorong oleh perubahan model bisnis dari

sistem titip jual (konsinyasi) di warung sekolah atau pondok yang rentan risiko donat sisa, menjadi sistem pasar pasti (captive market) dengan pembelian putus. Skema ini berhasil memotong risiko barang tidak laku menjadi nol persen. Di sisi internal, peningkatan pendapatan ini dikelola menggunakan prinsip bagi hasil (profit sharing) yang mencerminkan karakteristik Akad Mudharabah, di mana tabungan keluarga bertindak sebagai penyedia modal (shahibul maal) dan pemilik bertindak sebagai pengelola (mudharib).

3. Hambatan Struktural Usaha Mikro Rumahan

Meskipun kemitraan ini mendatangkan keuntungan finansial yang besar, keberlanjutan operasional mitra (Kedai Makanan Rizquna) masih dibatasi oleh hambatan internal dan eksternal. Hambatan internal yang dihadapi meliputi keterbatasan likuiditas modal kerja di awal untuk membiayai kenaikan kuota bahan baku, serta keterbatasan faktor produksi tenaga kerja pendukung akibat manajemen tata laksana usaha yang masih bersifat industri rumahan (*home industry*) berskala semi-manual.

Adapun hambatan eksternal yang dihadapi adalah *fluktuasi* dan lonjakan harga bahan baku seperti tepung terigu, gula pasir dan minyak goreng di pasar lokal. Selain itu daya saing diantara pelaku UMKM sejenis juga semakin kompetitif. Tentunya hal ini perlu diperhatikan supaya kemitraan antara Dapur SPPG Pojok 3 dengan Kedai Makanan Rizquna tetap berjalan harmonis dan saling menguntungkan.

B. Saran

Merujuk pada kesimpulan dan kendala yang ditemukan di lapangan, beberapa saran strategis yang dapat direkomendasikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pemangku Kebijakan (Pemerintah Daerah & Pengelola Dapur SPPG):

a. Fasilitasi Akses Permodalan

Disarankan bagi pengelola Dapur SPPG Pojok 3 untuk menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan mikro atau perbankan daerah guna memfasilitasi skema kredit lunak atau pembiayaan ultra mikro tanpa agunan bagi UMKM mitra yang mengalami kendala likuiditas modal awal.

b. Skema Pembayaran yang Fleksibel

Diharapkan adanya perbaikan regulasi administrasi agar sistem pencairan dana ke pihak ketiga (UMKM mikro) dapat dipercepat guna menjaga stabilitas arus kas operasional harian mereka.

2. Bagi Pelaku UMKM (Kedai Makanan Rizquna):

a. Modernisasi Alat dan Metode Kerja

Pelaku usaha disarankan untuk mulai menginvestasikan sebagian keuntungan kemitraan untuk mengonversi alat produksi semi-manual ke alat teknologi tepat guna (seperti mesin pengaduk adonan otomatis) guna mengatasi keterbatasan tenaga kerja manusia.

b. Standardisasi Mutu Berkala

Mengingat produk didistribusikan ke 19 titik layanan yang dipantau ketat oleh Staf Permasalahan Gizi Dapur SPPG, pemilik kedai harus tetap

mempertahankan konsistensi higienitas dan kualitas nutrisi produk secara disiplin.

c. Strategi Efisiensi dan Kontrak Bahan Baku

Untuk menyiasati lonjakan harga bahan baku pangan di pasar, pelaku usaha disarankan menjalin kerja sama langsung dengan distributor utama (grosir) dalam bentuk kontrak pasokan jangka panjang agar mendapatkan harga yang lebih protektif dan stabil.

d. Diferensiasi Produk dan Keunggulan Kompetitif

Dalam menghadapi eskalasi persaingan antar-UMKM sejenis, Kedai Makanan Rizquna harus menciptakan keunikan produk (misalnya variasi rasa donat sehat, pengemasan yang lebih higienis, atau jaminan ketepatan waktu) guna mempertahankan loyalitas dan kepercayaan dari manajemen Dapur SPPG Pojok 3.

3. Bagi Lembaga Keuangan / Perbankan Syariah

Pemberian Pembiayaan *Mudharabah / Musyarakah*: Guna mengatasi kendala utama Kedai Makanan Rizquna terkait "keterbatasan modal awal", disarankan bagi perbankan syariah setempat untuk masuk ke dalam ekosistem ini. Bank Syariah dapat bertindak sebagai *Shahibul Maal* dengan menyalurkan pembiayaan modal kerja syariah (*Mudharabah*) kepada Kedai Rizquna, memanfaatkan Dapur SPPG Pojok 3 sebagai penjamin pasar (*underwriter/off-taker*). Skema segi tiga ini akan mengamankan arus kas bank sekaligus membantu usaha rumahan lokal naik kelas menjadi industri yang modern.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya:

Diharapkan peneliti berikutnya dapat memperluas ruang lingkup kajian dengan menganalisis dampak kemitraan Dapur SPPG pada klaster komoditas lain (seperti kelompok tani sayur atau peternak telur lokal) serta mengukur secara kuantitatif tingkat elastisitas penyerapan tenaga kerja terhadap penurunan angka pengangguran di tingkat kelurahan