



Peningkatan Kualitas dan Variasi Produk Warung Jajan dan Sembako Budeh Tambar Jl H. Saumin Cinere, Depok

¹Nabila Fitriani, ²Mulkan Habibi

^{1,2}Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu politik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl KH. Ahmad Dahlan, Cirendeui, Ciputat, Tangerang Selatan, 15419

nabilaftrn1805@gmail.com

Article Info	Abstract
<p>Article History Received: 20 January 2025 Revised: 5 February 2025 Published: 10 February 2025</p>	<p>Poverty remains an important problem in Indonesia, including in urban areas, which can be seen from the situation of disadvantaged families such as Budeh Tambar, a 59-year-old widow who runs a small grocery store as her only income. This empowerment initiative is designed to increase financial independence through providing business capital, financial management training, and promotional tactics. The approach applied includes observing conditions, in-depth interviews, business management training, as well as capital assistance and tools for promotion.</p> <p>The results of this program show significant progress in various aspects. Participants' monthly income increased from IDR 700,000 to IDR 1,200,000, the number of product types increased from 10 to 20 types, and monthly expenses fell from IDR 1,800,000 to IDR 1,500,000 thanks to more effective financial management. Financial management training helps in recording daily income and expenses, while promotions such as banner displays also increase the store's attractiveness to new customers.</p> <p>This initiative provides positive benefits not only from an economic but also social perspective, including increased self-confidence and active participation of partners. The program's impact includes the sustainability of small businesses as well as opportunities for development through a wider marketing network. In conclusion, this intervention that focuses on economic empowerment has proven to be effective in improving the quality of life of disadvantaged families and can be used as a model for other empowerment programs in the future.</p>
<p>Keywords economic empowerment, underprivileged families, financial management, business promotion;</p>	

Informasi Artikel	Abstrak
<p>Sejarah Artikel Diterima: 20 Januari 2025 Direvisi: 5 Februari 2025 Dipublikasi: 10 februari 2025</p>	<p>Kemiskinan tetap menjadi masalah penting di Indonesia, termasuk di kawasan perkotaan, yang terlihat dari situasi keluarga dhuafa seperti Budeh Tambar, seorang janda berusia 59 tahun yang menjalankan toko sembako kecil sebagai satu-satunya pendapatan. Inisiatif pemberdayaan ini dirancang untuk meningkatkan kemandirian finansial melalui penyediaan modal usaha, pelatihan manajemen keuangan, dan taktik promosi. Pendekatan yang diterapkan meliputi pengamatan kondisi, wawancara mendalam, pelatihan manajemen usaha, serta bantuan modal dan alat untuk promosi.</p> <p>Hasil dari program ini menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam berbagai aspek. Pendapatan bulanan peserta meningkat dari Rp700.000 menjadi Rp1.200.000, jumlah jenis produk naik dari 10 menjadi 20 jenis, dan pengeluaran bulanan turun dari Rp1.800.000 menjadi Rp1.500.000 berkat pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Pelatihan manajemen keuangan membantu dalam</p>

	mencatat pendapatan dan pengeluaran harian, sedangkan promosi seperti pemasangan banner juga meningkatkan daya tarik toko bagi pelanggan baru. Inisiatif ini memberikan manfaat positif tidak hanya dari segi ekonomi tetapi juga sosial, termasuk peningkatan kepercayaan diri dan partisipasi aktif para mitra. Dampak program meliputi keberlanjutan usaha kecil serta peluang untuk pengembangan melalui jaringan pemasaran yang lebih luas. Sebagai kesimpulan, intervensi yang berfokus pada pemberdayaan ekonomi ini terbukti efektif dalam memperbaiki kualitas hidup keluarga dhuafa dan bisa dijadikan sebagai model bagi program pemberdayaan lainnya di masa mendatang.
Kata kunci pemberdayaan ekonomi, keluarga dhuafa, pengelolaan keuangan, promosi usaha	

PENDAHULUAN

Kemiskinan adalah salah satu isu utama yang terus dihadapi Indonesia, meskipun berbagai kebijakan telah diterapkan untuk menguranginya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023, sebanyak 9,36% penduduk Indonesia hidup di bawah garis kemiskinan, dengan jumlah sekitar 26,4 juta jiwa (Badan Pusat Statistik, 2023). Kemiskinan ini tidak hanya terjadi di pedesaan tetapi juga di wilayah perkotaan, yang disebabkan oleh rendahnya tingkat pendidikan, terbatasnya akses pekerjaan yang layak, dan kurangnya infrastruktur. Keluarga dhuafa adalah kelompok masyarakat yang tidak mampu secara ekonomi, dengan penghasilan di bawah garis kemiskinan, dan sering kali menjadi sasaran program bantuan sosial. Kondisi keluarga dhuafa mencerminkan ketimpangan sosial-ekonomi yang signifikan. Keluarga ini umumnya memiliki pendapatan yang tidak mencukupi kebutuhan dasar, akses terbatas ke layanan kesehatan, tingkat pendidikan yang rendah, dan tinggal di tempat yang tidak layak.

Sebagai contoh, Budeh Tumar, seorang janda berusia 59 tahun yang tinggal di Jl. H. Saumin Cinere, Depok, mengelola warung sembako kecil sebagai satu-satunya sumber penghasilan. Pendapatan bulannya yang berkisar antara Rp500.000 hingga Rp800.000 tidak mencukupi untuk kebutuhan hidup bulanan yang mencapai Rp1.800.000. Situasi ini diperparah oleh kondisi rumah yang semi permanen serta penyakit diabetes yang membatasi aktivitas dan menambah beban pengeluaran. Faktor utama yang memengaruhi kemiskinan adalah ketimpangan distribusi pendapatan, minimnya akses modal usaha, kurangnya keterampilan yang sesuai dengan pasar kerja, serta dampak krisis ekonomi, termasuk pandemi COVID-19 yang memperburuk ketahanan ekonomi keluarga dhuafa.

Berbagai upaya telah dilakukan untuk mengatasi permasalahan ini, seperti Program Keluarga Harapan (PKH), Bantuan Pangan Non-Tunai (BPNT), dan program pemberdayaan ekonomi berbasis pelatihan dan pemberian modal. Lembaga seperti Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) juga berkontribusi besar melalui pengelolaan zakat untuk membantu masyarakat dhuafa (Mardikanto & Soebianto, 2015). Namun, tantangan utama adalah memastikan keberlanjutan dampak program sehingga dapat memutus siklus kemiskinan secara permanen. Kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat diperlukan untuk menciptakan solusi yang holistik. Teknologi juga dapat digunakan untuk memperluas akses pendidikan dan pelatihan kerja bagi keluarga dhuafa. Dengan pendekatan yang tepat, kemiskinan dapat dikurangi secara signifikan, meningkatkan kualitas hidup masyarakat dhuafa, dan mendorong stabilitas sosial-ekonomi Indonesia.

Mitra atau masyarakat sasaran dalam program ini adalah keluarga dhuafa, khususnya Budeh Tumar. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal usaha, kurangnya kemampuan dalam pengelolaan keuangan, minimnya promosi usaha, dan kendala kesehatan yang memengaruhi aktivitas sehari-hari. Keterbatasan modal menghambat peningkatan variasi

produk dagangan yang dapat menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, tidak adanya pencatatan keuangan yang baik membuat pengelolaan usaha menjadi kurang efisien, sementara promosi yang lemah menyebabkan daya tarik warung terhadap pelanggan baru sangat rendah.

Prioritas utama program ini adalah pemberdayaan ekonomi melalui peningkatan kapasitas usaha kecil. Fokusnya mencakup pemberian modal untuk menambah variasi produk, pelatihan pengelolaan keuangan, dan dukungan promosi usaha. Prioritas ini ditentukan karena keberlanjutan usaha dianggap sebagai langkah strategis untuk meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi mitra. Solusi ini tidak hanya membantu memenuhi kebutuhan jangka pendek tetapi juga menawarkan solusi jangka panjang yang dapat memutus lingkaran kemiskinan. Dengan pendekatan ini, program diharapkan memberikan dampak signifikan terhadap kehidupan Budeh Tumar dan menjadi model pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan.

Pemilihan program pemberdayaan ekonomi keluarga dhuafa didasarkan pada kerangka pemikiran yang berorientasi pada pemberdayaan masyarakat (community empowerment). Menurut Mardikanto dan Soebianto (2015), pemberdayaan adalah proses meningkatkan kemampuan individu atau kelompok untuk mengelola sumber daya yang dimiliki guna mencapai kemandirian dan kualitas hidup yang lebih baik. Program ini mengacu pada pendekatan "capacity building" yang bertujuan meningkatkan kapasitas pengetahuan, keterampilan, dan sikap penerima manfaat. Secara teoritis, pendekatan ini didukung oleh beberapa prinsip, antara lain: (1) Teori Pemberdayaan Sosial (Social Empowerment) yang menekankan partisipasi aktif penerima manfaat dalam proses pemberdayaan, sehingga mereka tidak hanya menjadi objek bantuan, tetapi juga subjek yang mampu menentukan arah pengembangan dirinya; (2) Teori Ekonomi Mikro yang menekankan peran usaha kecil sebagai pilar utama ekonomi rumah tangga yang dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga dhuafa; (3) Teori Pengelolaan Keuangan (Financial Management) yang menekankan pentingnya pengelolaan keuangan yang baik melalui pencatatan pemasukan dan pengeluaran untuk menciptakan efisiensi dan keberlanjutan usaha; (4) Teori Promosi dan Branding, yang mengacu pada pentingnya visibilitas usaha melalui promosi yang efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan daya saing produk. Kerangka pemikiran ini memperhatikan relevansi masalah yang dihadapi keluarga dhuafa, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi keuangan, dan kurangnya keterampilan pemasaran, dengan solusi yang ditawarkan. Pelaksanaan program pemberdayaan melalui pemberian modal usaha, pelatihan pengelolaan keuangan, dan peningkatan strategi promosi dianggap efektif dalam mengatasi hambatan-hambatan tersebut. Dengan mengintegrasikan teori-teori ini, program tidak hanya memberikan dampak ekonomi secara langsung, tetapi juga memberdayakan secara sosial, meningkatkan kepercayaan diri dan kapasitas penerima manfaat dalam jangka panjang, yang pada akhirnya menciptakan kemandirian yang berkelanjutan.

Tujuan dari program pemberdayaan keluarga dhuafa ini adalah untuk meningkatkan kapasitas ekonomi keluarga sasaran, khususnya Budeh Tumar, melalui dukungan modal usaha, pelatihan pengelolaan keuangan, dan promosi usaha. Program ini dirancang untuk membantu meningkatkan pendapatan, mengembangkan variasi produk di warung sembako, serta memperkuat kemampuan dalam mengelola keuangan agar lebih efisien. Selain itu, program ini juga bertujuan menciptakan solusi jangka panjang bagi mitra dalam menghadapi tantangan ekonomi, sehingga mampu mandiri dan keluar dari lingkaran kemiskinan.

Manfaat program ini meliputi aspek ekonomi, sosial, dan psikologis. Dari segi ekonomi, program ini memberikan tambahan modal usaha dan pelatihan yang membantu meningkatkan pendapatan serta keberlanjutan usaha kecil. Dari sisi sosial, program ini memberdayakan mitra

untuk berkontribusi lebih aktif dalam lingkungan mereka, sementara secara psikologis, kegiatan ini meningkatkan kepercayaan diri dan rasa optimisme keluarga dhuafa dalam menghadapi tantangan hidup. Program ini diharapkan tidak hanya memberikan dampak langsung, tetapi juga mendorong perubahan positif yang berkelanjutan dalam kehidupan penerima manfaat.

METODE

Program pemberdayaan keluarga dhuafa ini bertujuan untuk membantu Budeh Tumar, pengelola warung sembako dan jajanan anak-anak di Cinere, Depok. Solusi yang diberikan meliputi pemberian modal untuk menambah produk seperti beras, minyak goreng, mie instan, dan jajanan anak-anak, serta pemasangan banner promosi agar warung lebih dikenal. Selain itu, program ini juga memberikan pelatihan pengelolaan keuangan, mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta tips efisiensi keuangan. Edukasi tentang peningkatan kualitas dan variasi produk juga diberikan untuk menjaga daya saing warung.

Metode pendekatan program dimulai dengan survei lokasi dan wawancara untuk memahami kondisi mitra. Pendekatan edukasi manajemen usaha dilakukan melalui pelatihan keuangan dan pengembangan produk, sementara pendekatan ekonomi memberikan modal untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan. Tujuan program ini adalah memberi bantuan material sekaligus pengetahuan dan keterampilan untuk mendukung kemandirian ekonomi jangka panjang mitra.

Prosedur kerja program dimulai dengan survei dan wawancara untuk mengidentifikasi kebutuhan mitra. Informasi ini digunakan untuk menyusun proposal dan menggalang dana dari donatur. Dana yang terkumpul dialokasikan sesuai rencana anggaran untuk kebutuhan usaha. Program dilaksanakan di lokasi mitra, mencakup edukasi keuangan, pemasangan banner, dan pemberian modal usaha. Setelah selesai, tim menyusun laporan sebagai evaluasi kegiatan.

Program ini dilaksanakan pada beberapa waktu dan tempat. Survei lokasi dilakukan pada 8 November 2024, sementara wawancara dilaksanakan pada 14 November 2024. Penggalangan dana berlangsung dari 29 November hingga 30 Desember 2024, dengan pembelian barang pada 30 Desember 2024. Implementasi program berlangsung pada 31 Desember 2024 di rumah mitra, dan penyusunan laporan dilakukan pada 1 Januari 2025. Kegiatan ini berlangsung di rumah Budeh Tumar di Jl. H. Saumin Cinere, Depok, serta di Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk bimbingan proposal dan rapat persiapan. Melalui program ini, diharapkan usaha mitra dapat berkembang lebih baik, meningkatkan pendapatan, dan menjadi lebih mandiri secara ekonomi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1 Perbandingan Sebelum dan Setelah Program

Kategori	Sebelum Program	Setelah Program
Pendapat Bulanan	Rp. 700.000	Rp. 1.200.000
Jumlah Produk	10	20
Pengeluaran	Rp. 1.800.000	Rp. 1.500.000

Pendapatan Bulanan: Naik dari Rp700.000 menjadi Rp1.200.000 karena diversifikasi produk dan edukasi keuangan. Kenaikan pendapatan bulanan ini merupakan hasil dari pelaksanaan program yang berfokus pada diversifikasi produk dan edukasi keuangan. Sebelum program dilaksanakan, pendapatan bulanan hanya mencapai Rp700.000, yang kemungkinan besar terbatas oleh variasi produk yang minim serta manajemen usaha yang kurang optimal. Setelah

program diterapkan, dengan adanya tambahan modal usaha dan pelatihan, pengusaha mampu memperluas jenis produk yang dijual, sehingga mampu menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan. Selain itu, edukasi keuangan memungkinkan pengelolaan pendapatan yang lebih baik, sehingga keuntungan dapat dimaksimalkan.

Jumlah Produk: Bertambah dari 10 menjadi 20 jenis, didukung oleh modal usaha. Diversifikasi produk menjadi salah satu indikator keberhasilan program ini. Sebelum program, jumlah produk yang dijual hanya sebanyak 10 jenis, yang mungkin kurang menarik bagi konsumen karena keterbatasan pilihan. Dengan adanya dukungan berupa modal usaha, pelaku usaha mampu menambah hingga dua kali lipat variasi produknya menjadi 20 jenis. Penambahan jumlah produk ini memberikan keuntungan strategis, seperti memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha di pasaran. Diversifikasi juga membantu mengurangi risiko kerugian apabila salah satu jenis produk tidak diminati konsumen.

Pengeluaran: Menurun karena pengelolaan keuangan yang lebih efisien. Pengurangan pengeluaran sebesar Rp300.000 menunjukkan bahwa program ini tidak hanya berfokus pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada efisiensi dalam pengelolaan keuangan. Sebelum program, tingginya pengeluaran mungkin disebabkan oleh kurangnya perencanaan keuangan atau pembelian barang yang kurang efektif. Melalui edukasi keuangan, pengusaha belajar mengelola anggaran dengan lebih baik, termasuk memilih pemasok yang lebih murah, mengurangi pemborosan, dan memanfaatkan modal secara lebih efisien. Hasilnya, meskipun jumlah produk bertambah, pengeluaran justru menurun, sehingga margin keuntungan semakin meningkat.





Program pemberdayaan yang dilaksanakan oleh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi Budeh Tumar, seorang pelaku usaha kecil di bidang warung sembako dan jajanan. Berdasarkan data hasil program, terdapat peningkatan yang signifikan dalam berbagai aspek usaha setelah intervensi dilakukan. Sebelum program dilaksanakan, pendapatan bulanan Budeh Tumar berkisar antara Rp700.000, jauh di bawah kebutuhan hidupnya sebesar Rp1.800.000 per bulan. Setelah diberikan modal usaha dan edukasi keuangan, pendapatan meningkat menjadi Rp1.200.000 per bulan. Peningkatan ini terjadi karena diversifikasi produk di mana warung tidak hanya menjual sembako tetapi juga menambahkan jajanan anak-anak dan minuman dingin yang memiliki margin keuntungan lebih tinggi, serta promosi dengan banner yang membuat warung lebih terlihat dan menarik pelanggan baru.

Jumlah produk yang dijual meningkat dari 10 jenis menjadi 20 jenis. Hal ini dicapai melalui pemberian modal usaha untuk membeli produk-produk baru yang diminati pelanggan dan identifikasi kebutuhan pasar sekitar, seperti jajanan anak-anak yang sering dicari di lingkungan tempat tinggal Budeh Tumar. Selain itu, pengeluaran bulanan Budeh Tumar yang sebelumnya mencapai Rp1.800.000 hampir seluruhnya habis tanpa ada tabungan, dapat ditekan menjadi Rp1.500.000 setelah diberikan pelatihan pengelolaan keuangan. Pelatihan ini mencakup cara mencatat pemasukan dan pengeluaran harian serta teknik memprioritaskan kebutuhan penting dan menghindari pengeluaran tidak produktif.

Melalui sesi edukasi, Budeh Tumar juga dilatih untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan memahami pentingnya manajemen usaha. Metode yang digunakan adalah pelatihan tatap muka tentang pengelolaan keuangan sederhana serta diskusi kelompok untuk berbagi strategi peningkatan kualitas produk. Budeh Tumar memberikan respons positif terhadap program ini. Dalam wawancara, beliau menyampaikan rasa syukur dan kebahagiaannya atas bantuan yang diberikan. Hal ini menunjukkan bahwa program tidak hanya membantu secara material tetapi juga memberikan semangat dan harapan baru.

Secara keseluruhan, program ini berhasil menyelesaikan persoalan utama, yaitu rendahnya pendapatan dan kurangnya variasi produk, dengan menerapkan metode pemberian modal usaha, edukasi keuangan, dan promosi. Hasil yang diperoleh mencerminkan efektivitas pendekatan yang diterapkan, serta menjadi dasar untuk pengembangan program serupa di masa depan.

Partisipasi mitra atau masyarakat sasaran program PKM sangat terlihat dalam pelaksanaan program. Budeh Tumar secara aktif mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan, memberikan masukan mengenai jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dan secara langsung mengimplementasikan strategi yang disarankan oleh tim mahasiswa. Partisipasi ini tidak hanya mencerminkan keterlibatan mitra tetapi juga menunjukkan kesadaran Budeh Tumar dalam memanfaatkan kesempatan yang diberikan untuk memperbaiki usahanya.

Jenis luaran yang dihasilkan dari kegiatan program meliputi peningkatan pendapatan bulanan, diversifikasi produk yang dijual di warung, pengurangan pengeluaran melalui efisiensi keuangan, serta peningkatan keterampilan Budeh Tumar dalam mengelola usaha. Selain itu, warung Budeh Tumar kini memiliki banner promosi yang meningkatkan visibilitas dan daya tarik bagi pelanggan.

Kemungkinan implikasi tindak lanjut dari program ini mencakup pengembangan usaha yang lebih luas dengan penambahan produk baru sesuai permintaan pelanggan, serta peluang untuk memperluas jaringan pemasaran melalui media sosial. Dampak yang dihasilkan adalah

peningkatan kemandirian ekonomi dan kualitas hidup Budeh Tumar. Dari sisi pembelajaran, program ini menunjukkan pentingnya pendampingan dan edukasi dalam memastikan keberlanjutan dampak program. Untuk pengembangan, program serupa dapat diterapkan pada mitra lain dengan menambahkan pelatihan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pelanggan, sehingga manfaatnya dapat dirasakan oleh lebih banyak masyarakat sasaran.

KESIMPULAN

Program pemberdayaan ekonomi yang dilakukan untuk Budeh Tumar telah berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan kemandirian ekonomi keluarga dhuafa. Program ini menunjukkan hasil yang signifikan, seperti peningkatan pendapatan bulanan dari Rp700.000 menjadi Rp1.200.000, diversifikasi produk yang dijual dari 10 menjadi 20 jenis, serta efisiensi pengeluaran bulanan dari Rp1.800.000 menjadi Rp1.500.000. Keberhasilan ini dicapai melalui kombinasi pemberian modal usaha, pelatihan pengelolaan keuangan, dan promosi usaha yang efektif, seperti pemasangan banner untuk menarik pelanggan. Selain dampak ekonomi, program ini juga memberikan manfaat sosial berupa peningkatan rasa percaya diri dan partisipasi aktif mitra dalam pengelolaan usaha mereka. Implikasi program mencakup keberlanjutan usaha kecil dan peluang pengembangan lebih lanjut melalui jaringan pemasaran yang lebih luas. Dengan hasil yang dicapai, program ini terbukti efektif dalam meningkatkan kualitas hidup keluarga dhuafa dan dapat menjadi model pemberdayaan yang relevan untuk diterapkan pada kelompok masyarakat lain yang memiliki kondisi serupa.

PENGHARGAAN

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Muhammadiyah Jakarta, khususnya Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, atas dukungan dan bimbingan selama pelaksanaan program ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada donatur yang telah berkontribusi dalam penggalangan dana untuk membantu mitra program, Budeh Tumar, sehingga program ini dapat berjalan dengan baik.

Kami juga berterima kasih kepada Budeh Tumar yang telah berpartisipasi aktif dalam seluruh kegiatan, mulai dari pelatihan hingga implementasi program di lapangan. Penghargaan yang tinggi juga kami sampaikan kepada masyarakat sekitar yang memberikan dukungan moral serta tim mahasiswa yang bekerja sama dengan penuh dedikasi dalam menyukseskan program ini.

Semoga program ini memberikan manfaat berkelanjutan bagi mitra dan menjadi inspirasi untuk kegiatan pemberdayaan masyarakat lainnya di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Arini, D. D., Sebayang, C. Z., Azkiya, D. M., Habibi, M., (2024), *Program Pemberdayaan Keluarga Dhuafa 'Ibu Ratna' Warga Sumur Baty Jakarta Pusat*, Rangkang: Jurnal Pengabdian Masyarakat LPPM Upgrisba, Vol 6, No 1

Schiller, B. R. (2013). *The Economics of Poverty and Discrimination*. London: Pearson

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. New York: Pearson Education Indian

Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Kemiskinan Indonesia*. Jakarta: BPS.

Mardikanto, B., & Soebianto, R. (2015). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Sosial dan Ekonomi*. Yogyakarta