



USAID | **INDONESIA**
DARI RAKYAT AMERIKA

HALAMAN JUDUL

LAPORAN AKHIR

**BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES (BDS)
UNTUK MEMBANGUN KAPASITAS USAHA PENGUSAHA SANITASI
DI KOTA MAKASSAR DAN KABUPATEN BARRU**

Disusun oleh:

**Fitriaty Pangerang
Hafsah Nirwana
Jayadi
Sulvyah Faisal**

POLITEKNIK NEGERI UJUNG PANDANG

Jl. Perintis Kemerdekaan Km 10 Tamalanrea

Makassar, Sulawesi selatan

Kode Pos 90245

TAHUN 2020

KATA PENGANTAR

Segala puji kami panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi. Kegiatan ini merupakan rangkaian kegiatan kerjasama dalam penguatan bisnis usaha sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru antara Inkubator Bisnis Inovasi dan USAID IUWASH PLUS dalam program “*Engaging Business Development Services (BDS) to Build Business Capacity of Sanitation Entrepreneurs in South Sulawesi and East Indonesia (SSEI) of USAID IUWASH PLUS*”

Laporan ini terdiri dari 5 bagian yaitu pendahuluan, persiapan survey dan assessment, proses pengkajian ini terdiri dari 2 kegiatan yaitu pengkajian skala rumah rumah tangga dan pengkajian untuk pengusaha sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru. Pengkajian skala rumah tangga ini dilakukan untuk mengetahui karakteristik masyarakat Kota Makassar dan Kabupaten Barru sebagai target pasar layanan sanitasi dan pengkajian untuk pengusaha sanitasi untuk mengetahui kondisi usaha mereka dan sekaligus acuan dalam pemilihan pengusaha sanitasi yang akan didampingi dalam program penguatan pengusaha sanitasi. Penyusunan *business plan* dan laporan akhir

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam kegiatan untuk laporan hasil pengkajian. Apresiasi yang tinggi juga ingin kami berikan kepada tim dari USAID IUWASH PLUS Makassar yang telah banyak memberikan arahan selama ini. Pada akhirnya, kami berharap agar terus mendapatkan dukungan dan masukan dalam pelaksanaan kegiatan-kegiatan berikutnya.

Makassar, 5 Oktober 2020

Inkubator Bisnis Inovasi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1.Latar Belakang.....	1
1.2.Tujuan dan Manfaat.....	1
1.3.Sasaran Kegiatan	Error! Bookmark not defined.
BAB 2. METODE PENELITIAN.....	4
2.1. <i>Approval</i> dari USAID.....	4
2.2. <i>Grant Agreement</i>	4
2.3. <i>Kick Off</i>	4
2.4.Persiapan Inkubator Bisnis Inovasi	6
2.4.1. Rapat-Rapat Persiapan Tahap 1.....	6
2.4.2. Kunjungan ke Pemda Barru.....	7
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	12
BAB 4. PENYUSUNAN BUSINESS PLAN DAN LAPORAN AKHIR.....	13
4.1.Penyusunan Business Plan.....	13
4.2.Laporan Akhir.....	14

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Program USAID Indonesia Urban Water, Sanitation and Hygiene Penyehatan Lingkungan untuk Semua (IUWASH PLUS) merupakan sebuah inisiatif untuk mendukung Pemerintah Indonesia dalam meningkatkan akses air minum dan layanan sanitasi serta perbaikan perilaku higiene bagi masyarakat miskin dan kelompok rentan di perkotaan. Untuk memastikan peningkatan akses layanan air minum dan sanitasi yang berkelanjutan, USAID IUWASH PLUS difokuskan pada penguatan sistem layanan sehingga dapat lebih efektif menjangkau masyarakat miskin dan kelompok rentan.

Untuk mencapai tujuan di atas, dan dalam kerangka pemasaran sanitasi, USAID IUWASHPLUS bekerja sama dengan Inkubator Bisnis Inovasi, sebagai *Business Development Services* (BDS) yang akan memperkuat pasar sanitasi, dengan memperkuat pelaku usaha sanitasi seperti tukang, bahan bangunan produsen, asosiasi pengusaha sanitasi, bank dan lembaga keuangan mikro sehingga mampu melakukan bisnis di sektor ini secara berkelanjutan dan mandiri. Inkubator Bisnis Inovasi akan melakukan penilaian daerah potensial untuk pemasaran sanitasi, identifikasi pengusaha sanitasi dan peningkatan kapasitas dalam menjalankan bisnis sanitasi, mengembangkan kurikulum dan materi pelatihan dan pada akhirnya membantu pengusaha sanitasi dalam keberlanjutan usaha .

1.2. Tujuan Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan dalam 2 tahap yaitu tahap pertama (1) adalah penilaian potensi pengusaha sanitasi dan tahap kedua (2) membangun kapasitas usaha pengusaha sanitasi. Adapun tujuan pada kegiatan pada tahap 1 adalah :

- a. Mengkaji pasar lokal khususnya yang berkaitan dengan permintaan (*demand*) produk sanitasi dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) bagi rumah tangga yang tidak memiliki fasilitas sanitasi.

- b. Mengkaji kesiapan pasar produk sanitasi dari sisi penawaran (*supply*) khususnya yang berkaitan dengan keberadaan, kompetensi teknis, ketajaman bisnis, serta kebutuhan pengembangan bisnis dari usaha bidang konstruksi skala mikro, usaha bidang konstruksi berskala kecil dan menengah, lembaga keuangan mikro, dan usaha lainnya yang mendukung keberlangsungan bisnis sanitasi dalam wilayah terkait.
- c. Penyusunan model bisnis sesuai dengan temuan kajian pasar dari sisi permintaan dan penawaran produk sanitasi.

Sedangkan tujuan kegiatan pada tahap ke 2 adalah :

- a. Mengembangkan kurikulum dan materi pelatihan serta memberikan pelatihan dan bantuan teknis kepada pengusaha sanitasi sehingga dapat mencapai target pemasaran
- b. Memberikan laporan akhir termasuk rekomendasi keberlanjutan usaha dari partisipasi sektor swasta dalam kerangka pembangunan Sanitasi Berbasis Pasar.

1.3. Ruang Lingkup Kegiatan

Kegiatan pada tahap 1 yaitu penilaian potensi pengusaha sanitasi dilakukan di Kota Makassar dan Kabupaten Barru . Adapun ruang lingkup kegiatan pada tahap 1 adalah :

1. Penyusunan rencana kerja, kegiatan ini meliputi penyusunan workplan dan Persiapan survey.
2. Proses survey dan assessment, dalam kegiatan ini meliputi proses pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi Kota Makassar dan Kabupaten Barru, penyusunan kuesioner, penentuan jumlah responden , pemilihan lokasi survey di kota Makassar dan Kab Barru, pelatihan enumerator, hasil assessment skala rumah tangga .
3. Penyusunan *business plan* dan laporan akhir.

1.4. Luaran

Adapun luaran pada tahap 1 adalah sebagai berikut :

1. Workplan pada tahap 1
2. Laporan hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi
3. Business Plan dan laporan Akhir

BAB 2. PERSIAPAN PELAKSANAAN KEGIATAN TAHAP 1

2.1. Approval dari USAID

Program pengembangan BDS (*Business Development Services*) oleh Inkubator Bisnis Inovasi mendapatkan approval dari USAID pada tanggal 1 juni 2020 dalam membangun kapasitas usaha pengusaha sanitasi dalam mendukung implementasi pemasaran sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru Propinsi Sulawesi Selatan untuk fase 1 selama 3 (tiga) bulan.

2.2. Grant Agreement

Grant Agreement antara Inkubator Bisnis Inovasi (IBI) dan DAI Global, LLC dengan judul Engaging Business Development Services (BDS) to Build Business Capacity of Sanitation Entrepreneurs in South Sulawesi and East Indonesia (SSEI) of USAID IUWASH PLUS, dengan nomor hibah : G - Jak - 006, Periode hibah, 15 Juni 2020 hingga 9 September 2020, modifikasi periode hibah 15 Juni 2020 hingga 5 Oktober 2020.

Dengan jadwal-jadwal sebagai berikut :

1. Jadwal pengajuan Del-2 mulai tanggal 13 September 2020 sampai dengan 1 Oktober 2020.
2. Jadwal pengajuan Del-3 mulai tanggal 20 September 2020 sampai dengan 5 Oktober 2020.
3. Periode perpanjangan dari 20 September 2020 sampai dengan 5 Oktober 2020.

2.3. Kick Off

Kick Off Meeting BDS LSIC IUWASH PLUS SSEI dan Inkubator Bisnis Inovasi (IBI) dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2020. Dengan agenda sebagai berikut:

1. Penjelasan tentang USAID IUWASH PLUS dan pasar sanitasi SSEI Region Office
2. Presentasi admin LSIC-BDS
3. Penjelasan activities & output LSIC-BDS

4. Presentasi dan diskusi indikator dan dokumen pendukung LSIC BDS
5. Presentasi kegiatan-kegiatan “*Creating demand*” dan pemicuan di masyarakat di kota Makassar dan Kabupaten Barru.
6. Presentasi tentang pendampingan kepada WE dan LKM yang telah dilaksanakan di Kota Makassar dan Kabupaten Barru .
7. Sharing data & market mapping.

Diikuti oleh 18 peserta sebagai berikut:

1. Ika Fransisca, Behavior Change and Marketing Advisor
2. Setijanti Purwengtyas, Business Enabling Specialist
3. Rio Sandi, National Coordinator Micro Finance
4. Noviana Eva, Product Marketing Specialist
5. Febriant Abby, Behavior Change & Social Mobilization specialist
6. Siti Wahyuni, Local Sustainable & Innovation Component Coordinator
7. Rieneke Rolos, Regional Manager SSEI Makassar
8. Candra Nugrahanto, MBES SSEI Makassar
9. Lidiastuty Anwar, BCMA SSEI Makassar
10. Andi Yuliati, Procurement Associate SSEI Makassar
11. Ira Leman, Regional Operation Manager SSEI Makassar
12. Vicky Mundiahi, WFS SSEI Makassar
13. Fitriaty Pangerang, IBI Makassar
14. Jayadi, IBI Makassar
15. Dirman, IBI Makassar
16. Sulvyah Faisal, IBI Makassar
17. Hasba, IBI Makassar
18. Nur Ichzan AS, IBI Makassar

Selain penjelasan teknis untuk urusan administrasi terkait pencairan dana, penyusunan tiga *deliverables*, pelaporan, dan perpanjangan waktu, *kick-off meeting* juga menjelaskan kembali tujuan kegiatan dan output yang diharapkan. Secara umum, seluruh kegiatan pendampingan diharapkan dapat meningkatkan kapasitas wirausaha

sanitasi dengan output kegiatan berupa laporan asesment, *business plan*, modul pelatihan, pelaksanaan pendampingan, dan jumlah produk terjual sebanyak 500 unit.

Hasil-hasil lain dari kick-off meeting adalah:

- IUWASH dapat memberikan pelatihan *creating demand* untuk para wirausahawan sanitasi yang akan didampingi oleh Inkubator Bisnis Inovasi, jika diperlukan.
- Pemasaran produk sanitasi di wilayah tertentu perlu mempertimbangkan beberapa kondisi, yaitu kondisi sanitasi masyarakat di wilayah tersebut, adanya kemungkinan bantuan pemerintah untuk program sanitasi di wilayah tersebut, tingkat pendapatan masyarakatnya. Perlu diusahakan untuk menghindari wilayah dengan tingkat ekonomi sangat rendah, karena wilayah tersebut kemungkinan besar akan dibantu oleh pemerintah guna pengadaan jamban sehat.
- Terbuka akses bagi Inkubator Bisnis Inovasi, untuk mengakses data mengenai kondisi sanitasi dan tingkat ekonomi masyarakat dan akses untuk berjejaring dengan para *stakeholder* yang bekerjasama dengan IUWASH PLUS dalam kaitannya dengan pendampingan wirausaha sanitasi.

2.4. Persiapan Inkubator Bisnis Inovasi

Dalam proses pelaksanaan tahap 1 dilakukan berbagai persiapan dan perencanaan teknis merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis Inovasi, dalam proses pelaksanaan tahap 1. Adapun tahap perencanaan dan persiapan teknis mencakup:

1. Rapat persiapan dalam pelaksanaan kegiatan tahap 1
 - a. Rapat persiapan tahap 1 setelah kick of meeting dilaksanakan yaitu pada tanggal 23 Juni 2020, dengan membahas langkah-langkah yang akan dilakukan pada tahap 1 dan rencana kerja untuk mendukung pelaksanaan tahap 1.
 - b. Rapat pada tanggal 26 Juni 2020 dilaksanakan rapat internal Inkubator Bisnis Inovasi, hasil rapat menyepakati jadwal-jadwal rencana kegiatan

mulai dari persiapan survey, pengumpulan data sekunder wirausaha sanitasi, teknik penyusunan kuesioner.

- c. Rapat pada tanggal 28 Juli 2020, menyangkut pelatihan enumerator serta kesiapan perangkat saat pelaksanaan assessment lapangan di Kota Makassar dan Kabupaten Barru.
- d. Kunjungan ke Pemda Barru, kunjungan ke PEMDA Barru dilakukan pada tanggal 6 Juli 2020. Jumlah tim Inkubator Bisnis Inovasi sebanyak 4 orang, sedangkan perwakilan dari PEMDA Barru sebanyak 4 orang. Adapun tujuan kunjungan adalah menginformasikan tentang pengkajian yang akan dilakukan terhadap pengusaha sanitasi yang bergerak pada penjualan jasa dan produk jamban, kloset, tangki pembuangan tinja, meminta izin melakukan pengkajian di Kab Barru dan meminta dukungan saat proses pengkajian yang akan dilakukan oleh Inkubator Bisnis Inovasi. Dari hasil kunjungan, pihak PEMDA Kabupaten Barru merespon kegiatan Inkubator Bisnis Inovasi yang bekerjasama dengan IUWASH PLUS, kegiatan ini selaras dengan program pemerintah dalam perbaikan layanan sanitasi di Kab Barru serta mempersilahkan melakukan proses pengkajian di Kab Barru.
- c. Kajian Pustaka tentang sanitasi dan kerangka pembangunan sanitasi berbasis pasar, kegiatan ini adalah bentuk studi literatur untuk mengetahui permasalahan sanitasi, kebutuhan pasar sanitasi serta produk sanitasi yang berkaitan dalam kegiatan tahap 1.
- d. Penyiapan SDM dan penyusunan tim kerja Inkubator dalam pelaksanaan kegiatan tahap 1.

BAB 3. PENYUSUNAN WORKPLAN

Workplan adalah langkah-langkah kegiatan yang akan dilakukan dalam proses pendampingan kepada pengusaha sanitasi. *Workplan* berisi rincian kegiatan pada tahap 1 yang meliputi *deliverable 1*, *deliverable 2* dan *deliverable 3*. Adapun rinciannya dapat dilihat pada tabel dibawah ini .

Tabel 6. *Deliverable* Pada Kegiatan Tahap 1

<i>Deliverable</i>	Kegiatan
<i>Deliverable 1</i>	1. <i>Workplan</i> 2. Rencana Kerja Inkubator Bisnis Inovasi
<i>Deliverable 2</i>	1. Asessment Skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi 2. Laporan hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi 3. Pelatihan dan rencana pelatihan
<i>Deliverable 3</i>	Business Plan Inkubator Bisnis Inovasi sebagai <i>Business Development sistem (BDS)</i>

Workplan disusun pada tanggal 26 Juli 2020 setelah melalui proses *review* dengan tim IUWASH PLUS, *workplan* telah siap digunakan sebagai rencana kerja dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan kepada pengusaha sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru .

3.1. Penyusunan Rencana Kerja

Penyusunan rencana kerja dilakukan pada tanggal 27 Juli 2020. Rencana kerja disusun sebagai pedoman inkubator bisnis Inovasi dalam melaksanakan kegiatan pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru. Adapun susunan rencana kerja dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 7. Rencana Kerja Inkubator Bisnis Inovasi

WAKTU	RENCANA KERJA	OUTPUT KEGIATAN
26 Juni – 10 Juli 2020	Penyusunan Workplan dan jadwal kerja Inkubator Bisnis Inovasi	Workplan dan jadwal kerja Inkubator Bisnis Inovasi (IBI)
ASESSMENT UNTUK RUMAH TANGGA		
5 Juli – 12 Juli 2020	Penentuan jumlah responden dan pemilihan lokasi survey dalam rangka asessment untuk level rumah tangga di kota Makassar dan Kab Barru	Data jumlah total responden dan lokasi survey untuk level rumah tangga di Kota Makassar Dan Kab Barru
5 Juli – 12 Juli 2020	Penyusunan kuesioner yang akan digunakan saat asessment untuk level rumah tangga di kota Makassar dan Kab Barru	Kuesioner yang akan digunakan saat asessment untuk level rumah tangga di kota Makassar dan Kab Barru
	Kunjungan ke Pemda Kab Barru dalam rangka pengenalan	Laporan hasil kunjungan ke pemda Kab Barru
20 Juli – 1 Agustus 2020	Melakukan Asessment di Kab Barru dan Kota Makassar untuk level rumah tangga dan membuat laporan assessment	Dokumen hasil asessment berupa : Hasil kuesioner , Foto dokumentasi , laporan asessment
1 Agustus - 10 Agustus 2020	Melakukan analisa data berdasarkan hasil asessment untuk level rumah tangga di Kab Barru Dan Kota Makassar	Dokumen hasil analisa data berdasarkan hasil asessment untuk level rumah tangga di Kota Makassar dan Kab Barru
1 Agustus - 10 Agustus 2020	Melakukan kajian potensi pasar layanan sanitasi berdasarkan hasil analisa data untuk level rumah	Hasil Kajian potensi pasar untuk level rumah tangga di Kota Makassar dan Kab Barru

	tangga di Kab Barru dan Kota Makassar	
ASESSMENT UNTUK PENGUSAHA SANITASI		
10 Juli – 13 Juli 2020	Menentukan jumlah dan daftar pengusaha sanitasi yang akan di asesment di Kab Barru dan Kota Makassar	Dokumen jumlah dan daftar pengusaha yang akan di asesment di kota Makassar dan Kab Barru
14 Juli – 17 Juli 2020	Menyusun indikator penilaian yang akan digunakan dalam memilih pengusaha sanitasi berdasarkan hasil asesment	Dokumen indikator penilaian
10 Juli - 17 Juli 2020	Penyusunan kuesioner yang akan digunakan untuk asesment pengusaha sanitasi di kota Makassar dan Kab Barru	Dokumen kuesioner yang akan digunakan asesment untuk pengusaha sanitasi
20 Juli – 2 Agustus 2020	Melakukan assement terhadap para pengusaha sanitasi di Kab Barru dan Kota Makassar dan membuat laporan asesment	Dokumen Hasil Asesment berupa : Profil Usaha, Hasil kuesioner , Hasil Wawancara, Foto dokumentasi , dokumen laporan asesment
3 Agustus – 5 Agustus 2020	Melakukan pemilihan pengusaha sanitasi dengan menggunakan indikator penilaian berdasarkan hasil asesment di Kota Makassar Dan Kab Barru	Daftar pengusaha sanitasi yang terpilih untuk didampingi di Kota Makassar dan Kab Barru
2 Agustus – 15 Agustus 2020	Penyusunan modul pelatihan bagi pengusaha sanitasi berdasarkan hasil asesment	Modul yang berisi materi pelatihan bagi pengusaha sanitasi

3 Agustus - 15 Agustus 2020	penyusunan Business Plan Inkubator Bisnis Inovasi	Dokumen Business Plan Inkubator Bisnis Inovasi (IBI) sebagai BDS pendamping pengusaha sanitasi
-----------------------------	---	--

3.2. Persiapan Survey

Tahapan persiapan merupakan rangkaian kegiatan sebelum memulai kegiatan survey dan assessment di Kota Makassar dan Kabupaten Barru. Adapun kegiatan persiapan survey adalah sebagai berikut:

1. Pengandaan kuesioner yang terdiri dari 250 kuesioner skala rumah tangga dan 20 kuesioner skala pengusaha sanitasi.
2. Pengadaan bahan peralatan dalam menunjang protocol kesehatan seperti masker, *face shield, handsanitizer*.
3. Daftar alamat pengusaha sanitasi yang akan di assessment
4. Daftar lokasi assessment untuk skala rumah tangga
5. Kelengkapan tanda pengenalan tim enumerator.

BAB 3. PROSES SURVEI DAN HASIL PENGKAJIAN SKALA RUMAH TANGGA DAN PENGUSAHA SANITASI DI KOTA MAKASSAR DAN KABUPATEN BARRU

1.1. Proses Pengkajian Skala Rumah Tangga Kota Makassar dan Kabupaten Barru

Proses pengkajian skala rumah tangga di Kota Makassar dan Kabupaten Barru bertujuan untuk mengetahui lokasi pasar sanitasi dan kebutuhan pasar sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru. Hasil pengkajian akan menjadi pedoman dalam penyusunan *business plan*.

1.1.1. Penyusunan kuesioner untuk pengkajian level rumah tangga di Kota Makassar dan Kabupaten Barru

Proses penyusunan kuesioner mulai dilakukan pada tanggal 17 Juli 2020, setelah melalui proses review dari tim IUWASH PLUS, pada tanggal 6 Agustus 2020 kuesioner sudah siap digunakan sebagai instrument dalam pengkajian skala rumah tangga di Kota Makassar dan Kabupaten Barru. Kuesioner ini diberikan oleh responden dengan pilihan jawaban yang telah tersedia serta daftar pertanyaan yang harus dijawab dengan jujur dan apa adanya. Keuntungan dengan menggunakan metode kuesioner yaitu responden dapat bebas menjawab dengan jujur. Kuesioner ini terdiri dari beberapa data yang akan diisi oleh responden, data tersebut meliputi data responden, data diri penafkah utama keluarga, kondisi keuangan keluarga, kondisi sarana sanitasi keluarga.

1.1.2. Jumlah dan Lokasi Responden

Jumlah responden sebanyak 250 orang, responden dari Kota Makassar sebanyak 150 orang, dari Kabupaten Barru sebanyak 150 orang. Lokasi responden dari kota Makassar berasal dari 7 kecamatan sebagai wilayah responden yang meliputi Kecamatan Manggala, Biringkanaya, Tamalanrea, Tamalate, Rappocini, Tallo, dan Panakkukang. Setiap kecamatan terdapat 21 responden. Jumlah

responden untuk Kabupaten Barru sebanyak 100 responden yang berlokasi di Kecamatan Tanete Riaja, Kecamatan Balusu dan Kecamatan Barru, setiap kecamatan terdapat 35 responden. Responden dalam survey ini, adalah pemilik rumah yang berusia adalah 18 - 60 tahun. Berdasarkan pedoman pelaksanaan survey, yang menjadi responden didasarkan pada urutan prioritas sebagai berikut: (1) Kepala rumah tangga), (2) istri kepala rumah tangga, (3) anak perempuan yang sudah menikah, (4) adik/kakak/saudara perempuan kepala rumah tangga.

1.1.3. Pelatihan Enumerator

Pelatihan bagi enumerator dimaksudkan untuk menyamakan pemahaman enumerator tentang metode pengambilan sampel sebagai target survey, serta metode pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner.

Pelatihan enumerator dilakukan pada tanggal 3 Agustus, berlokasi di kantor Inkubator Bisnis Inovasi JL. Perintis Kemerdekaan Km 10 Tamalanrea. Jumlah peserta enumerator sebanyak 8 orang, 2 enumerator untuk pengkajian pengusaha sanitasi dan 6 enumerator untuk pengkajian skala rumah tangga. Sistem pelatihan dilakukan secara onsite (tatap muka). Adapun materi yang diberikan adalah:

- a. Teknik pengisian kuesioner, teknik melakukan wawancara, petunjuk umum pengisian kuesioner, cara mengajukan pertanyaan sehingga dapat mengetahui informasi yang ingin digali melalui pertanyaan.
- b. Teknik sampling untuk memberikan pemahaman awal tentang konsep dasar dan tata cara bagaimana menentukan target rumah tangga yang menjadi target sebagai responden. Konsep dasar yang harus dipahami oleh enumerator adalah penentuan responden dilakukan secara acak, yang dilakukan dengan cara bertahap dan sistematis. Masing-masing kecamatan yang menjadi target area survey, diambil sebanyak 21 responden rumah tangga.

1.1.4. Proses Pengkajian

Pengkajian di kota Makassar dilaksanakan pada tanggal 9 Agustus - 11 Agustus 2020, dan pengkajian di Kabupaten Barru dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus - 11 Agustus 2020. Proses pengkajian dilakukan oleh tim enumerator, dibawah koordinasi supervisor. Kuesioner yang disebar berdasarkan jumlah responden yaitu 250 dan semuanya terisi dengan baik.

1.1.5. Proses Pengolahan dan Analisa Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini yaitu data primer berupa data yang diperoleh dari kuesioner. Data yang terkumpul dari hasil kuesioner kemudian dilakukan pengolahan dan analisa data dengan tahapan sebagai berikut:

1. Mereview data yang ada dengan tujuan untuk memeriksa kelengkapan jawaban data yang terkumpul melalui instrumen penelitian kuesioner.
2. Mengklasifikasikan dan mentabulasi data bertujuan untuk memperoleh gambaran atas jawaban yang tepat pada setiap pertanyaan yang diberikan kepada responden.
3. Menganalisis data sesuai tujuan penelitian.

Data yang telah diolah kemudian di analisa dengan teknik sebagai berikut:

1. Data dan informasi yang terkumpul akan diolah menggunakan program Microsoft Excel.
2. Data *Reduction* (Reduksi Data). Data reduksi ini bertujuan untuk merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting kemudian mencari polanya sehingga dengan mereduksi data akan ditemukan data-data yang penting.
3. Penyajian Data.

Data yang telah diolah menggunakan program excel disajikan dalam bentuk tabel, diagram. Pada penelitian ini menggunakan penyajian data persentase dan tabel. Adapun menentukan persentase menggunakan rumus:

$$P = (F/N) \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase (%), F = Frekuensi dan N = Jumlah data keseluruhan

4. Tahapan *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ini digunakan untuk menarik kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh.

1.2. Hasil Pengkajian Skala Rumah Tangga

Hasil pengkajian skala rumah tangga berupa dokumen hasil laporan pengkajian, yang berisi pengolahan data hasil survey dan assessment lapangan di Kota Makassar dan Kabupaten Barru.

1.2.1. Lokasi pasar potensial untuk produk jamban dan tangki penampungan kedap

Berdasarkan hasil pengkajian skala rumah tangga di Makassar dan Kabupaten Barru didapatkan target lokasi pasar jamban dan tangki penampungan tinja kedap di Kota Makassar dan Kabupaten Barru

Tabel 3.1. Target lokasi pasar Jamban dan Tangki penampungan tinja kedap di Kota Makassar .

No	Lokasi pasar sanitasi Potensial 1 (Kecamatan)	Lokasi pasar sanitasi Potensial 2 (Kecamatan)	Lokasi pasar sanitasi Potensial 3 (Kecamatan)
1	Wajo	Rappocini	Ujung Tanah
2	Ujung Pandang	Mariso	Tallo
3	Tamalate	Makassar	
4	Tamalanrea	Bontoala	
5	Panakukang	-	-
6	Manggala	-	-

7	Mamajang	-	-
8	Biringkanaya	-	-

Tabel 3.2. Target lokasi pasar jamban dan tangki penampungan tinja kedap potensial di Kabupaten Barru

No	Lokasi pasar sanitasi Potensial 1 (Kecamatan)	Lokasi pasar sanitasi Potensial 2 (Kecamatan)	Lokasi pasar sanitasi Potensial 3 (Kecamatan)
1	Barru	Balusu	Mallusetasi
2	Tanete Riaja	Soppeng Riaja	Pujananting
3	Tanete Rilau	-	-

1.2.2. Kebutuhan pasar sanitasi

Kebutuhan pasar sanitasi Kota Makassar dan Kabupaten Barru

- a. Bangunan jamban atas yang terdiri dari dinding, lantai, atap dan pembangunan kloset dengan kisaran harga Rp1.000.000,00 - Rp2.000.000,00 untuk per m².
- b. Pembelian dan pembangunan jamban dengan kloset leher angsa, di kisaran harga Rp500.000,00 – Rp1.500.000,00.
- c. Tangki penampungan tinja jenis gorong-gorong yang sudah dilengkapi dengan material sehingga menjadi kedap di kisaran Rp750.000,00 - Rp1.000.000,00.
- d. Tangki penampungan jenis fiber di kisaran harga Rp3.000.000,00 - Rp5.000.000,00.

1.3. Proses Pengkajian Skala Pengusaha Sanitasi di Kota Makassar dan Kabupaten Barru

Pengkajian untuk pengusaha sanitasi Kabupaten Barru bertujuan untuk mengetahui kondisi usaha dan kemampuan pengusaha sanitasi dibidang pemasaran, produksi dan manajemen usaha serta memilih pengusaha yang potensial untuk dilatih dan didampingi dalam upaya peningkatan penjualan produk dan layanan sanitasi di Kabupaten Barru.

1.3.1. Penyusunan kuesioner untuk pengusaha sanitasi

Penyusunan kuesioner untuk pengusaha sanitasi di susun pada tanggal 20 Juli 2020 dan setelah melalui proses review disetujui untuk dipakai, sebagai instrument dalam pada tanggal 6 Agustus 2020. Kuesioner ini berisi profil pengusaha, profil usaha, pengetahuan pengusaha pada usaha sanitasi, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek sumber dana, aspek pendapatan, aspek penguatan kapasitas usaha. Kuesioner ini harus diisi dan dijawab oleh responden dengan jujur.

1.3.2. Daftar responden

Untuk pengkajian skala pengusaha sanitasi menggunakan teknik non probabilitas sampling yaitu *purposive sampling* karena mengambil perwakilan dari masing-masing pengusaha sanitasi setiap kecamatan. Penentuan kecamatan asal pengusaha sanitasi didasarkan pada data tingkat kepemilikan jamban, sumber data IUWASH PLUS. Adapun kriteria pemilihan pengusaha sanitasi adalah:

1. Pengusaha sanitasi skala Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)
2. Bersedia menjadi responden
3. Bersedia ditemui dan diwawancara sebagai responden oleh tim pengkajian
4. Pengusaha yang berdomisili dalam kecamatan dengan jumlah kebutuhan jamban terbanyak berdasarkan data IUWASH PLUS.

Sumber data tentang pengusaha sanitasi di Kota Makassar dan Barru adalah:

1. Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar dan Kabupaten Barru

2. Internet (www.infoalamat.rustari.com)

1.3.3. Pemilihan Pengusaha Sanitasi

Berdasarkan kriteria pemilihan sampel pengusaha sanitasi yang akan dikaji, terpilih 12 pengusaha sanitasi di Kota Makassar dan 8 pengusaha sanitasi di Kabupaten Barru, sehingga total ada 20 pengusaha sanitasi yang akan dikaji yang terdiri dari kelompok pengusaha bahan bangunan, pengusaha gorong-gorong atau tangki penampungan tinja dan tukang. Adapun daftar pengusaha sanitasi yang akan dikaji adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Sampel Pengusaha Sanitasi yang akan diwawancara di Kota Makassar

No.	Nama Usaha	Alamat/Tempat Usaha	Nama Pemilik
1	Loshop Shop Gorong-gorong	Jl Sabutung Baru no 102	Aswar Afandi
2	Enambelas Bangunindo	Jl. Tamalanrea Raya	Nuraeni
3	Cahaya Pangkep	Jl. Borong Raya No. 104	H. Hasan Hamid
4	UD. Andika Jaya	Jl. Inspeksi PAM No A 18	Andika Dwi Saputra
5	Usaha Kerjainan Sulaiman Jaya	Jl. Abdul Kadir	Niar
6	UD Sarana Buis Beton	Jl Racing Center	Hadi
7	UD Amiruddin	Jl. Pajjaiang	Amiruddin
8	Usaha Kerajinan Wahyu	Jl. Abd Kadir No.35	M. Idris Dg Ngeppe
9	Usaha Gorong-Gorong	Muh Tahir Pinggir Kanal	Dg. Rahim / Dg. Lina
10	UD. Baji Pamai	Jl. Talasapang 2	Sahrullah
11	UD. Mitra Beton	Jl. Paccerakkang Raya No. 35	H. Saimuddin Dg Nompo
12	Aditya Beton	Jl. AMD Antang	Juliadi

Tabel 9. Sampel Pengusaha Sanitasi yang akan diwawancara di Kabupaten Barru

No.	Nama Usaha	Alamat/Tempat Usaha	Nama Pemilik
1	Sipatuo	Dusun Mareto, Desa Lipukasi, Tanete Rilau	Abdul Haris
2	Toko Cahaya Anda	Pasar Baru Tanete Riaja	Hj. Nurhayati
3	Toko Mujur Bangunan	Jl. Pahlawan	Hj. Ramlah
4	Toko Sukur	Jl. Sultan Hasanuddin No. 112 Kelurahan Coppo	H. Zainal Abidin
5	Mustafa	Jl. Pahlawan Kel Sepee	Mustafa
6	Toko Wira Karya	Jl. Poros Makassar-Parepare, Mangkoso	H. Aminuddin Senong
7	S2	Jl. AM. M Sadik P Mangun Mangkoso	Suwardi
8	Supriadi	Jl. Poros Makassar Parepare, Madello Balusu	Supriadi

1.3.4. Proses Kegiatan Pengkajian

Proses penyebaran kuesioner dan wawancara bagi pengusaha sanitasi dilakukan pada tanggal 10 Agustus 2020 di Kota makassar, dan dilakukan pada tanggal 11 Agustus di Kabupaten Barru. Seluruh Kuesioner yang disebar, semuanya terisi dengan baik. Proses penyebaran kuesioner di Kota Makassar dan Kab Barru di lakukan oleh tim enumerator dibawah koordinasi supervisor.

1.3.5. Proses Pengolahan data

Kuesioner yang telah terkumpul kemudian diolah dan dianalisa yang selanjutnya akan dipilih 15 pengusaha sanitasi, yang akan didampingi. Pada pemilihan pengusaha sanitasi dilakukan dengan sistem pembobotan yang diolah menggunakan program *excel*. Adapun sistem pembobotan menggunakan skala sebagai berikut:

Tabel 10. Daftar Pembobotan

Aspek	Bobot (skala)
Pengetahuan pengusaha	
Pengetahuan tentang bisnis sanitasi	1 – 2
Ketertarikan layanan sanitasi	1 – 2
Standarisasi produk sesuai SNI	1-2
Jenis konsumen	1-5
Jenis bisnis layanan sanitasi	1-5
Pemasaran	
Bentuk promosi	1-8
Subjek marketing	1-4
Target pasar	1-4
Sumber informasi mengenai produk	1-5
Produksi	
Keunggulan	1-4
Penjualan	1-4
Sumber Dana	
Sumber Modal	1-4
Pendapatan	
Cara pembayaran produk	1-3
Aspek penguatan	
Pengalaman mengikuti pelatihan	1-2

1.4. Hasil Pengkajian

Berdasarkan hasil pengkajian terpilih 15 pengusaha sanitasi yang akan di dampingi. Adapun pengusaha sanitasi tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.6 Profil Pengusaha Sanitasi Yang Didampingi

No	Nama Usaha	Nama pengusaha	Alamat	Tahun berdiri	Jumlah karyawan	Produk	Target Pasar
1.	Enambelas Bangunindo	Nuraeni	BTP Blok AE, Jl. Tamalanrea Raya	2013	6	Bahan Bangunan	Rumah tangga, publik, perkantoran, industri
2.	Cahaya Pangkep	H. Hasan Hamid	Jl. Borong Raya	2016	4	Bahan Bangunan	Rumah tangga, publik, perkantoran, industri
3.	UD. Andika Jaya	Andika Dwi Saputra	Jl. Inspeksi PAM Manggala Timur No. A 18	2014	3	Bahan Bangunan	Rumah tangga, publik, perkantoran, industri
4.	Usaha Kerjainan Sulaiman Jaya	Niar	Jl. Abdul Kadir	1992	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga, publik, perkantoran,
5.	UD Sarana Buis	Sapri Galih	Jl. Racing Center	1993	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga, publik, perkantoran,
6.	Loshop Shop Gorong-gorong	Aswar Afandi	Jl. Sabutung Baru no 102	2006	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga publik, perkantoran,
7.	Usaha Kerajinan Wahyu	M. Idris Dg Ngeppe	Jl. Abd Kadir No. 35	2003	7	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga publik, perkantoran,
8.	UD. Baji Pamae	Saprullah	Jl Talasalapang 2	2010	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga publik, perkantoran,
9.	UD. Mitra Beton	H. Zainuddin Dg Nompo	Jl. Paccerrakkang Raya No. 35	2011	4	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga publik, perkantoran,
10.	Aditya Beton	Juliadi	Jl. AMD Antang	2012	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga publik, perkantoran,
11.	Sipatuo	Abdul Haris	Dsn Mareto, Desa Lipukasi, Kec Tanete Rilau	2008	1	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga
12.	Mustafa	Mustafa	Jl Pahlawan Kel Sepee	2013	1	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga

13.	Toko Wira Karya	H. Aminuddin Senong	Jl poros makassar parepare, Mangkoso	1995	5	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga
14.	S2	Suwardi	JL. AM M Sadik P Mangun Mangkoso	2008	3	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga
15.	Supriadi	Supriadi	Jl. Poros Makassar Parepare, Madello Balusu	2012	4	Tangki penampungan tinja	Rumah tangga

Berdasarkan data kajian pengusaha sanitasi, diketahui *baseline* pengusaha sanitasi dan kapasitas pengusaha sanitasi dalam pengelolaan usahanya. Adapun *baseline* dan kapasitas pengusaha sanitasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.7 *Baseline* pengusaha sanitasi yang terpilih

No	Pengusaha Sanitasi	Promosi dan pemasaran	Pembukuan/ Pencatatan	Segi Teknis
1	Enambelas Bangunindo	Pemasaran dan promosi secara online masih kurang	Pembukuan sudah baik dan layak	Produk tangki penampungan tinja sesuai standar belum terlalu dipahami
2	Cahaya Pangkep	Pemasaran dan promosi secara online masih kurang	Pembukuan sudah baik dan layak	Produk tangki penampungan tinja sesuai standar belum terlalu dipahami
3	UD. Andika Jaya	Pemasaran dan promosi secara online masih kurang	Pembukuan sudah baik dan layak	Produk tangki penampungan tinja sesuai standar belum terlalu dipahami
4	Usaha Kerajinan Sulaiman Jaya	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami
5	UD Sarana Buis	Pemasaran dan promosi secara online sudah dilakukan tapi belum maksimal	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami
6	Loshop Shop Gorong-gorong	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami
7	Usaha Kerajinan Wahyu	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami

8	UD. Baji Pamai	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami
9	UD. Mitra Beton	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan sudah baik dan layak	Pelayanan pembuatan tangki penampungan yang sesuai standar belum dipahami
10	Aditya Beton	Pemasaran dan promosi secara online sudah dilakukan tapi belum maksimal	Pembukuan sudah baik dan layak	Pelayanan pembuatan tangki penampungan sesuai standar belum dipahami
11	Sipatuo	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan sesuai standar belum dipahami
12	Mustafa	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan sesuai standar belum dipahami
13	Toko Wira karya	Pemasaran dan promosi secara online sudah dilakukan tapi belum maksimal	Pembukuan sudah baik dan layak	Pelayanan pembuatan tangki penampungan sesuai standar belum dipahami
14	S2	Pemasaran dan promosi secara online belum dipahami	Pembukuan masih sederhana	Pelayanan pembuatan tangki penampungan sesuai standar belum dipahami
15	Supriadi	Pemasaran dan promosi secara online sudah dilakukan tapi belum maksimal	Pembukuan sudah baik dan layak	Pelayanan dan pembuatan tangkipenampungan sesuai standar belum diketahui

Tabel 3.8 Kapasitas pengusaha sanitasi

No	Pengusaha Sanitasi	Pemasaran/Promosi	Segi Teknis	Pembukuan/Akutansi
1	Enambelas Bangunindo	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan pencatatan transaksi keuangan sudah baik
2.	Cahaya Pangkep	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan pencatatan transaksi keuangan sudah baik
3.	UD. Andika Jaya	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan pencatatan transaksi keuangan sudah baik
4.	Usaha Kerjainan Sulaiman Jaya	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
5.	UD Sarana Buis	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
6.	Loshop Shop Gorong-gorong	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang

7.	Usaha Kerajinan Wahyu	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
8.	UD. Baji Pamai	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
9	UD. Mitra Beton	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
10	Aditya Beton	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
10.	Aditya Beton	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
11.	Sipatuo	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
12	Mustafa	Kemampuan pemasaran dan	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban	Kemampuan menata transaksi

		promosi secara online kurang	dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	keuangan masih kurang
13.	Toko Wira karya	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
14.	S2	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang
15.	Supriadi	Kemampuan pemasaran dan promosi secara online kurang	Kurangnya Pengetahuan tentang jamban dan tangki penampungan tinja yang sesuai standar	Kemampuan menata transaksi keuangan masih kurang

Berdasarkan kondisi mengenai kapasitas pengusaha sanitasi maka kebutuhan pelatihan dan pendampingan yang mereka butuhkan adalah:

- a. Manajemen pemasaran,
- b. Manajemen keuangan dan akuntansi
- c. Manajemen produksi, yang meliputi pengetahuan dan keterampilan teknis tentang produk dan layanan sanitasi yang sesuai standarisasi yang telah ditetapkan. Dengan penyampaian materi melalui onsite (tatap muka).

1.5. Review and Assessment The Appropriateness of The USAID Enterprise Viability & Sustainability Diagnostic Toolkit (EVST)

1.5.1. UNC Water & Health Conference 2019

a. Kelebihan:

- Suasana yang dibangun dalam kegiatan pelatihan lebih rileks dan santai tanpa mengurangi maksud dan tujuan pelatihan;
- Jenis kegiatan lebih bervariasi dan inovatif;
- Cocok diterapkan untuk kalangan professional yang berasal dari usaha menengah ke atas;
- Materi pelatihan cukup lengkap yang meliputi aspek *entrepreneur, target market, product system, sales marketing & delivery model*

b. Kekurangan:

- Sebagian besar kegiatan pelatihan *disetting* dalam bentuk *game* sehingga dibutuhkan kapasitas yang memadai bagi pemateri/ pendamping untuk mengontrol jalannya pelatihan;
- Dibutuhkan jumlah peserta yang cukup banyak serta berasal dari pihak yang terkait dengan bisnis sanitasi;
- Membutuhkan kapasitas yang memadai bagi para peserta terutama dalam hal pengetahuan manajemen bisnis sehingga mereka mampu memahami maksud dan tujuan pelatihan;
- Peserta harus mampu memahami dan mengidentifikasi seluruh komponen biaya produksi dan jasa yang tersampaikan ke konsumen.

1.5.2. *Designing Viable Sanitation Enterprises*

a. Kelebihan:

- Pelatihan dilakukan dengan menggunakan format *game* sehingga suasana pelatihan bisa menjadi lebih santai dan rileks;
- Meningkatkan motivasi peserta untuk memahami pengelolaan manajemen bisnis sanitasi terutama pengelolaan keuangan

b. Kekurangan:

- Butuh pemahaman yang memadai oleh peserta pelatihan terutama dalam hal identifikasi biaya produksi dan jasa;
- Instruksi kurang lengkap sehingga potensi kesalahan interpretasi pemateri/pendamping dalam memaknai instruksi pelatihan bisa lebih besar;
- Penggunaan istilah-istilah yang kurang familiar bagi pelaku UMKM bisnis sanitasi bisa menghalangi peserta untuk memahami maksud dan tujuan pelatihan.

1.5.3. *UNC MBS Workshop Game*

a. Kelebihan:

- Model bisnis sanitasi yang ditampilkan secara lengkap dalam materi pelatihan;
- Pembahasan lebih sistematis karena dimulai dengan pembahasan yang komprehensif tentang konsumen produk sanitasi;
- Konsep-konsep pemasaran yang ditampilkan lebih mudah untuk dipahami karena disertai dengan penjelasan yang lengkap;
- Menggabungkan beberapa model pelatihan lainnya.

b. Kekurangan:

- Standar harga yang digunakan untuk mengukur pencapaian target penjualan kurang relevan dengan kondisi lokal.
- Kategorisasi *target market* yang ditampilkan kurang sesuai dengan karakteristik *target market* lokal. Misalnya, kepemilikan televisi, lemari pendingin dan *smartphone* sudah menjadi barang-barang yang sudah umum dimiliki oleh semua kalangan dilingkungan lokal.
- Model jamban yang ditampilkan kurang lazim diproduksi dan digunakan ditingkat lokal.

1.5.4. *Enterprise Viability & Sustainability Diagnostic Toolkit*

a. Kelebihan:

- Sistematis pembahasan lebih jelas. dimulai dari tahapan pemilihan pengusaha sanitasi, penelitian mendalam terhadap kondisi masing-masing pengusaha

sanitasi, pemetaan kondisi bisnis sanitasi yang dijalankan oleh pengusaha, pemilihan strategi bersaing, hingga ketahanan pendampingan berkelanjutan untuk pengusaha sanitasi dimasa yang akan datang.

- Setiap bagian dalam modul dibahas secara komprehensif dan menggabungkan antara konsep dan aplikasi strategi pemasaran dan penjualan yang familiar sehingga lebih mudah dipahami dan dijelaskan oleh pemateri atau pendamping.
- Materi pelatihan lebih *customized* karena pemilihan materi yang akan dibahas disesuaikan dengan kondisi masing-masing pengusaha sanitasi. Artinya, materi pelatihan bisa lebih bervariasi dan berkaitan langsung dengan kebutuhan masing-masing pengusaha sanitasi.
- Output kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dijalankan berorientasi jangka panjang dengan tetap memberikan dukungan sepenuhnya kepada pengusaha sanitasi untuk keberlanjutan bisnis yang dijalankan dimasa yang akan datang.

b. Kelemahan:

- Mewajibkan peserta pelatihan dalam hal ini pengusaha bisnis sanitasi untuk mampu mengidentifikasi unsur biaya yang timbul dalam proses produksi.
- Proses pelatihan membutuhkan waktu yang lebih lama karena harus dimulai dengan kegiatan penelitian untuk mengidentifikasi dan memetakan pasar sanitasi.

Dari berbagai metode pelatihan yang telah direview, maka IBI Makassar menganggap bahwa metode pelatihan yang paling sesuai dengan kondisi yang ada di Sulawesi Selatan berdasarkan kapasitas dan kapabilitas pelaku UMKM bisnis sanitasi adalah metode pelatihan "*Enterprise Viability & Sustainability Diagnostic Toolkit*" karena dianggap lebih sistematis dibandingkan dengan metode pelatihan lainnya. Namun demikian, beberapa hal yang menjadi tantangan dalam pelaksanaan model pelatihan ini atau model pelatihan lainnya untuk jamban dan tangki penampungan tinja kedap bisnis sanitasi di Sulawesi Selatan, adalah:

1. Sebagian besar pengusaha sanitasi belum memiliki pengetahuan yang memadai dalam mengidentifikasi unsur-unsur biaya dalam proses produksi dan penyampaian layanan

kepada konsumen, termasuk identifikasi biaya tenaga kerja karena beberapa pelaku bisnis sanitasi masih mengandalkan tenaga sendiri atau bantuan keluarga terdekat untuk membantu secara cuma-cuma terutama dalam proses produksi sehingga biaya tenaga kerja sesungguhnya sulit teridentifikasi.

2. Kemampuan menyampaikan pendapat secara lugas dan jelas dalam forum diskusi sangat terbatas mengingat sebagian besar pelaku bisnis sanitasi berpendidikan menengah dan dasar.

1.5.5. **Pelatihan dan *Technical Asistance Plan***

Pelatihan bagi pengusaha sanitasi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam memanfaatkan peluang pasar sanitasi mengembangkan produk dan layanan sanitasi sesuai yang diinginkan pasar, melakukan promosi dan pemasaran produk dan layanan sanitasi, administrasi pembukuan dan keuangan usaha sanitasi, menumbuhkan jiwa wirausaha sanitasi agar mampu menjawab peluang dan tantangan yang dihadapi

Adapun hasil yang diharapkan dalam pelatihan ini adalah pengusaha sanitasi mampu melihat peluang pemasaran dalam mengembangkan pasar sanitasi, mampu melakukan promosi produk dan layanan sanitasi miliknya, mampu menjual/memasarkan produk dan layanan sanitasi yang dipasarkannya mampu menyusun administrasi pembukuan keuangan sederhana untuk menjamin kelangsungan usahanya, mampu menegembangkan produk dan jasa layanan sanitasi sesuai SNI dan keinginan pasar.

1.5.6. **Penyusunan Kurikulum pelatihan**

Materi disusun berdasarkan hasil pengkajian terhadap pengusaha sanitasi tentang pelatihan yang mereka inginkan. Pemberian materi pelatihan didasarkan pada kelompok pelatihan yaitu kelompok penjual bahan bangunan, kelompok pembuat gorong-gorong/septiktank serta kelompok tukang, yang terbagi beberapa modul pelatihan. Adapun materinya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Materi pelatihan

Kelompok Pengusaha sanitasi	Materi
1. Bahan bangunan	Pokok bahasan: Manajemen Pemasaran Modul A: Gambaran umum UMKM, bisnis sanitasi dan ide bisnis
2. Pengusaha Tangki Septik/ Gorong-gorong	

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan (pembukaan, perkenalan fasilitator, peserta dan panitia, penjelasan alur pelatihan dan pre-test) 2. UMKM di Indonesia 3. Mengolah ide bisnis 4. Peluang bisnis sanitasi di Indonesia <p>Modul B: analisis medan bisnis</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sub modul b1. Analisis swot 2. Analisis segmentasi pasar 3. Analisis <i>market targeting</i> 4. Analisis <i>positioning</i> 5. Strategi diferensiasi produk/layanan <p>Modul C: Strategi pemasaran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi permintaan primer 2. Strategi permintaan selektif 3. Strategi pemasaran dan siklus hidup produk 4. Strategi pemasaran dan posisi kompetitif <p>Modul D: Strategi produk dan layanan, harga, distribusi dan penjualan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman produk/layanan 2. Strategi penetapan harga 3. Strategi penjualan dan distribusi <p>Modul E: Strategi komunikasi pemasaran terintegrasi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Program periklanan 3. Program promosi penjualan 4. Program public relation 5. Program personal selling 6. Program direct & online marketing <p>Pokok Bahasan: Manajemen Keuangan dan Akuntansi</p> <p>Modul F: Analisis keuangan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prinsip dasar pencatatan transaksi keuangan
--	---

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Pencatatan transaksi keuangan untuk laporan sumber dan penggunaan dana dari kegiatan usaha 3. Piutang usaha 4. Persediaan barang dagang 5. Aktiva 6. Hutang usaha 7. Analisis titik impas/ <i>break even point analysis</i>
Pengusaha gorong-gorong/ Tukang	<p>Pokok Bahasan: Manajemen Produksi Modul G: Standar produksi dan Instalasi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Standar teknis tangki septik 2. Praktek produksi dan instalasi jamban dan Tangki septik

BAB 4. PENYUSUNAN BUSINESS PLAN DAN LAPORAN AKHIR

4.1. Penyusunan *Business Plan*

Penyusunan *business plan* mulai dilakukan pada tanggal 22 September 2020. Business Plan ini bertujuan membuat strategi pendampingan pemasaran pada pengusaha sanitasi sehingga tercapai target penjualan sebanyak 500 unit produk sanitasi (tangki penampungan, jamban) terpasang.

Business plan ini disusun untuk memberikan gambaran strategi yang akan dilakukan oleh pihak Inkubator Bisnis Inovasi sebagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan pengusaha sanitasi yang akan didampingi. produk sanitasi yang terdiri atas tiga aspek, yakni aspek pemasaran, aspek keuangan dan kualitas produksi. Menguraikan berbagai strategi sebagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan produk dan layanan sanitasi

Penyusunan *business plan* berdasarkan hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi. *Business Plan* yang disusun berisi gambaran umum wilayah, promosi sanitasi pengusaha, profil dan data pengusaha sanitasi yang ada, latar belakang bantuan teknis, perlunya peningkatan kapasitas setiap pengusaha sanitasi, pelatihan rencana dan bantuan teknis untuk pengusaha sanitasi, baseline dan pendekatan keberlanjutan untuk program WASH.

4.2. Laporan Akhir

Laporan akhir adalah laporan kegiatan dari seluruh kegiatan tahap 1 yang berisi pra kegiatan, kegiatan pada *deliverable 1* yang meliputi penyusunan *workplan* dan rencana kerja Inkubator Bisnis Inovasi, *deliverable 2* yang meliputi asesment skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi, laporan hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi, pelatihan dan rencana pelatihan dan *deliverable 3* yang meliputi *Business Plan* Inkubator Bisnis Inovasi sebagai *Business Development Sistem (BDS)*. Fase 1 berlangsung dari tanggal 26 Juli 2020 hingga tanggal 5 Oktober 2020 dan mengalami dua kali permohonan perpanjangan berupa Not Cost Ekstension (NCE).

Pada pelaksanaan laporan hasil pengkajian terhadap pengusaha sanitasi telah dilakukan serangkaian diskusi oleh tim oleh tim IUWAS Plus menyangkut kegiatan pelaporan hasil pengkajian adapun diskusi yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Diskusi pada tanggal 10 Agustus 2020 sehubungan dengan persiapan assessment lapangan di Kota Makassar dan Kabupaten Barru, diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*
2. Diskusi tanggal 3 September 2020 tentang pembahasan hasil assessment Kota Makassar dan Kabupaten Barru, diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*.
3. Diskusi pada tanggal 8 September 2020 membahas tentang teknis pelaporan dari hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi, diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*
4. Diskusi pada tanggal 11 September, membahas tentang laporan hasil pengkajian dari segi teknis dengan tim teknis IUWASH PLUS. Dalam diskusi ini, dibahas tentang terminologi sanitasi, serta jenis dan pengertian jamban dan tangki penampungan tinja. Diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*

5. Diskusi pada tanggal 16 September 2020, membahas tentang lokasi pasar jamban dan tangki penampungan tinja berdasarkan mapping data sekunder dan data primer. Diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*
6. Diskusi pada tanggal 22 September, membahas progress laporan hasil pengkajian skala rumah tangga dan pengusaha sanitasi. Diskusi ini menggunakan media *zoom meeting*

Disamping diskusi yang dilakukan dengan tim IUWASH PLUS, ada juga pertemuan secara daring dengan pengusaha sanitasi dalam wilayah pendampingan IUWASH PLUS dalam rangka sharing antar wirausaha sanitasi dalam menghadapi krisis pandemi covid-19 dengan judul tetap berbisnis sanitasi selama masa pandemic covid -19, dilaksanakan pada tanggal 9 Juli 2020. Lounching produk mikro. Lounching produk mikro Salam KSPPS BHS dalam peran koperasi dalam mewujudkan development goal .

BAB 5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari tahap 1 adalah sebagai berikut :

1. Hasil Pengkajian pasar lokal khususnya yang berkaitan dengan permintaan (*demand*) produk sanitasi dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) bagi rumah tangga yang tidak memiliki fasilitas sanitasi telah dilaksanakan dan didapatkan lokasi pasar potensial untuk pemasaran jamban dan tangki penampungan tinja bersifat kedap di Kota Makassar dan Kabupaten Barru.
2. Telah terpilih pengusaha sanitasi dari Kota Makassar dan Kabupaten Barru yang akan didampingi dalam penguatan usaha di pemasaran jamban dan tangki penampungan tinja kedap
3. Penyusunan business Plan disusun berdasarkan temuan kajian pasar dari sisi permintan dan penawaran produk sanitasi.

5.2. Rekomendasi

Adapun rekomendasi terhadap pelaksanaan tahap 1 ini adalah sebagai berikut :

1. Penyusunan suatu strategi tertarget untuk memungkinkan perempuan memanfaatkan peluang ekonomi yang ditawarkan sektor sanitasi yang juga dapat memfasilitasi wirausaha

perempuan berinteraksi dengan perempuan lainnya di dalam rumah tangga sebagai jalur menuju keputusan rumah tangga untuk melakukan investasi sanitasi. Organisasi masyarakat sipil maupun asosiasi sanitasi dapat memainkan peran untuk mendorong keterlibatan perempuan sebagai wirausaha sanitasi melalui kuota dalam program pelatihan yang dirancang khusus untuk menjawab tantangan spesifik yang dihadapi wirausaha sanitasi.

2. Penguatan pengembangan kapasitas tentang kewirausahaan sanitasi dan pengembangan sisi pasokan dari sanitasi, yang ditujukan secara khusus kepada pemerintah daerah dan difasilitasi oleh IUWASH PLUS, Dukungan pemerintah daerah bagi wirausaha dan upaya pelibatan sektor swasta masih terbatas.
3. Penguatan akses wirausaha sanitasi pada pinjaman dan pembiayaan, khususnya pada perbankan nasional
4. IUWSAH PLUS perlu memfasilitasi pengembangan pasar, melakukan pemantauan dan meregulasi usaha sanitasi, serta memastikan kualitas hasil yang dicapai oleh pengusaha sanitasi , Dukungan bagi pengembangan pasar dapat berupa pelatihan dalam manajemen keuangan, manajemen usaha serta penjualan dan pemasaran, desain produk berorientasi pengguna, sosialisasi proses pendaftaran dan formalisasi usaha, dan memfasilitasi akses pada pinjaman ringan.
5. Perlu perhatian dan strategi khusus bagi perdesaan untuk mengatasi biaya tinggi melibatkan wirausaha sanitasi dalam program subsidi pemerintah yang ada sehingga potongan harga tertarget dapat diberikan tanpa mendistorsi pasar
6. Desain jamban yang tahan lama dan terjangkau menggunakan material lokal.

LAMPIRAN

Lampiran 2. Kuesioner

KUESIONER UNTUK MASYARAKAT UMUM PEMAKAI JASA SANITASI

A. DATA RESPONDEN

Nama	:	
Alamat Lengkap	:	
Umur	:	
Jenis Kelamin	:	
Nomor Telepon/ WA	:	
Status Dalam Rumah Tangga	:	Suami/Isteri/Anak/Cucu*
Status Kepemilikan Rumah	:	Sewa/Pribadi/Numpang*
Status Perkawinan		Menikah/ janda/Duda/Perawan *

**Coret yang tidak perlu*

B. DATA DIRI PENAFKAH UTAMA KELUARGA

Pekerjaan Penafkah Utama Rumah Tangga								

Keterangan: *Beri Centang pada kolom yang sesuai*

Pendidikan Penafkah Utama Rumah Tangga							

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

1 orang	2 orang	3 orang	

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

C. KONDISI KEUANGAN KELUARGA

	Pen...			
< 1 Juta (Rp)	1 – 2	2 – 3	3 – 4	

	Juta (Rp)	Juta (Rp)	Juta (Rp)

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

< 1 Juta (Rp)	1 – 2 Juta (Rp)	2 – 3 Juta (Rp)	

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jenis Pinjaman Dalam Keluarga							

--	--	--	--	--	--	--

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

D. KONDISI SARANA SANITASI KELUARGA

1. Apakah rumah ini memiliki jamban keluarga?

- a. Ya (jika Ya, lanjut ke no. 2) b. Tidak (jika Tidak, mohon isi Tabel di bawah ini)

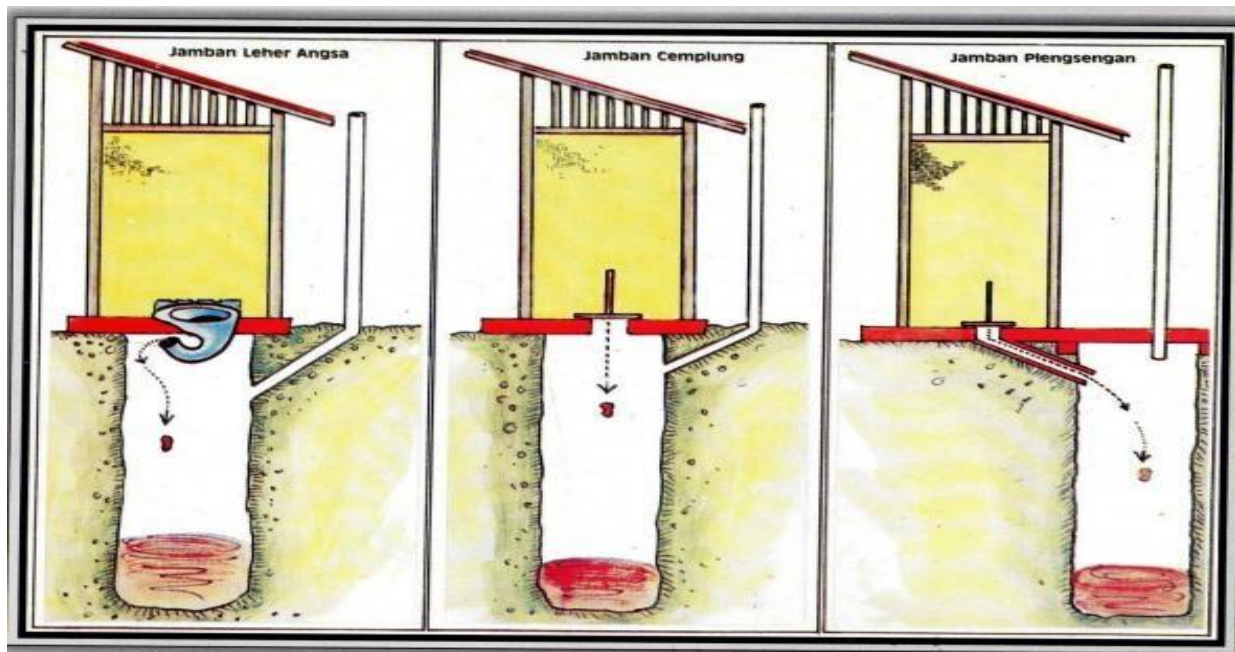
Jika Anda tidak memiliki Jamban, dimana Anda buang air besar?				

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

2. Jenis Kloset

--	--	--	--

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*



3. Jenis Tangki Penampungan

Jenis Tangki Penampungan Yang Ada		
Cubluk (Lubang Tanah)	Kedap (Dicor Samping dan Bawah)	Tidak ada Penampungan – disalurkan ke Sungai, Kolam atau Laut

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Konstruksi Tangki Penampungan Yang Anda miliki sekarang...?

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Siapa yang membangun WC dan Tangki Penampungan?			
Tukang Panggil	Tukang Tempat Membeli Tangki Septik	Sendiri	Lainnya (sebutkan)

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

4. Biaya Sarana Sanitasi

Jenis Sarana	Berapa biaya yang anda keluarkan dalam membuat WC atau Toilet?		
Kloset			3 – 4 Juta (Rp)

Tangki Penampungan	< 2 Juta (Rp)		3 – 4 Juta (Rp)	

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jenis Sarana	Menurut Anda, berapa harga ideal yang seharusnya?
--------------	---

Kloset	< 2 Juta (Rp)	2 – 3 Juta (Rp)	3 – 4 Juta (Rp)	
Tangki Penampungan	< 2 Juta (Rp)	3 Juta (Rp)	3 – 4 Juta (Rp)	

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jarak Tangki Septik dari Sumber Air?			
		Diatas 10 m	Lainnya (Sebutkan)

Keterangan : *Beri centang pada kolom yang sesuai tangga septik*

5. Penyedotan Lumpur Tinja

Apakah Anda pernah melakukan penyedotan tinja?	
Ya	Tidak

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jika “Ya” berapa rentang waktu anda melakukan?				
				Lainnya (sebutkan)

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Siapa yang melakukan penyedotan?			
Jasa Layanan Sedotan Tinja			

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jika tidak punya jamban keluarga atau ingin mengganti tangki penampungan, Apakah Anda berniat membangun atau mengganti? Jika tidak apa alasannya?			
Tidak Punya Biaya	Masih Layak/Belum Butuh	Tidak Ada Lahan	

--	--	--	--

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Berapa biaya yang Anda keluarkan dalam penyedotan Tangki				
< 1 Juta (Rp)	1 – 2 Juta (Rp)	2 – 3 Juta (Rp)		

Keterangan : *Beri centang pada kolom yang sesuai*

Jika Ya Jenis yang seperti apa yang anda inginkan?		
	Tangki Penampungan kedap	Lain nya (Seb utka n)

Keterangan: *Beri centang pada kolom yang sesuai*

**KUESIONER UNTUK PENGUSAHA LAYANAN
SANITASI**

Data Tim Assessmen:

Nama :
 Alamat :
 No.HP/WA :

1. Profil Pengusaha

Nama Pemilik	:	
Alamat Lengkap	:	
No. Handphone/WA	:	
Jenis Kelamin	:	
Pendidikan	:	

**Coret yang tidak perlu*

2. Profil Usaha

Nama Usaha	:	
Jenis Usaha	:	CV/ PT/ Perorangan *
Jumlah Karyawan	:	
Alamat Usaha	:	
Latar Belakang Usaha	:	Hobby / Usaha Keluarga / Lagi <i>Trend</i> *
Jenis usaha	:	Toko Bangunan/ Konstruksi/ Tukang/ Usaha Gorong-gorong Sedot Tinja/Kelompok Wirausaha Sanitasi *

Produk	:	Pembuatan Tangki Septik/ Penjualan Bahan Bangunan/ Jasa Konstruksi *
Tahun Memulai Bisnis	:	

**Coret yang tidak perlu*

3. Pengetahuan Pengusaha pada Usaha Sanitasi

No.	Pertanyaan	Ya	Ti
1	Apakah anda mengetahui tentang bisnis sanitasi?		
2	Apakah anda tertarik dan ingin menjalankan bisnis sanitasi?		
3	Apakah tangki septik yang anda buat/jual sudah sesuai SNI?		

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

Silahkan menjawab pertanyaan di bawah ini jika jawaban pertanyaan nomor 1 “Ya”

4. Tuliskan apa yang anda ketahui tentang bisnis sanitasi

5. Menurut anda apakah bisnis tangki septik/jamban memiliki peluang/prospek untuk dikembangkan?

Jika “Ya” Mengapa?	Jika “Tidak“ Mengapa?

6. Siapa saja yang menjadi konsumen anda?		
Rumah Tangga	Industri	Sarana Publik

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

7. Jenis bisnis sanitasi yang sedang dilakukan				
Tanki Septik untuk RT	MCK dengan Tangki Septik komunal	Jamban	Pembangunan Sarana Air Bersih	Dan Lainnya (sebu

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

4. Aspek pemasaran

1. Bagaimana anda melakukan promosi usaha?							

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

2. Siapa yang memasarkan produk Anda?		
Diri Sendiri	Tenaga marketing	Keluarga/ Relasi

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

3. Siapa target pasar atau Konsumen Anda?		
Rumah Tangga	Perkantoran	Sarana Publik

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

4. Darimana Konsumen mengenal usaha Anda?			
Mulut ke Mulut	Brosur/ Papan Nama	Media Cetak	

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

Jawablah pertanyaan di bawah ini:

5. Sebutkan jenis-jenis Tangki Septik yang Anda buat!
6. Berapa unit Tangki Septik yang Anda buat setiap bulan?

7. Berapa unit Tangki Septik terjual setiap bulan?
8. Berapa jumlah tenaga kerja yang mengerjakan 1 unit Tangki Septik/WC?
9. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk membuat 1 unit Tangki Septik/WC ?
10. Di lokasi manakah Anda pernah membuat Tangki Septik?
11. Berapa luas lahan yang dibutuhkan dalam membuat Tangki Septik atau Jamban?

5. Aspek Produksi

1. Sebutkan keunggulan produk Anda!		
Harga	Kualitas	Cara Pembayaran Produk

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

2. Sebutkan berapa harga jasa untuk pembuatan produk Anda?			
Produk	Rumah Tangga (Rp)	Kantor (Rp)	
Tangki Septik			
Jamban/WC			
Tangki Septik + Jamban/WC			

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

3. Apakah jenis dan model Tangki Septik yang anda jual?		
Gorong-Gorong	Fiber	Buis Beton

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

Jawablah pertanyaan di bawah ini:

4. Jelaskan proses pembuatan/pengerjaan Tangki Septik/Jamban!

5. Apakah anda sudah mampu menjalankan usaha dengan peralatan yang sudah Anda miliki sekarang?

6. Apa hambatan/kendala yang Anda hadapi dalam memproduksi Tangki Septik atau Jamban?

7. Apakah usaha sanitasi ini mampu menopang hidup Anda?

8. Berapa target penjualan Tanki Septik/WC setiap bulan?

6. Aspek Sumber Dana

Silahkan jawab pertanyaan dibawah ini:

1. Berapa jumlah modal awal memulai usaha?

2. Darimana sumber modal awal anda, jika anda mendapatkan sebuah proyek atau pekerjaan?

7. Aspek Pendapatan

1. Bagaimana cara pembayaran produk/jasa Anda?		
Cash (Tunai)	Kredit (Cicil)	Per Termin

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

2. Berapa keuntungan Anda untuk pembelian tiap produk?		
Tanki Septik (Rp)	Jamban /WC (Rp)	Tanki Septik+ Jamban/WC (Rp)

8. Aspek Penguatan Kapasitas Usaha.

Silahkan jawab pertanyaan di bawah ini

1. Bagaimana pengaruh pandemic terhadap usaha Anda?

2. Bagaimana cara Anda berpromosi selama pandemic?

3. Bagaimana cara Anda berjualan selama pandemic?

4. Apakah Anda pernah mengikuti pelatihan dan pendampingan sebelumnya?	
Ya	Tidak

5. Pelatihan apa yang anda butuhkan dalam upaya pengembangan usaha?		
Pelatihan Manajemen Pemasaran	Pelatihan Sumber Daya Manusia	Pelati an Manaj men Produ si

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

6. Apakah Pengusaha sanitasi bersedia mengikuti pelatihan?	
Online	Offline/di Kelas

Ket: Centang pada kolom yang sesuai

.....
,.....

Tanda tangan

Nama Responden

1. Dokumentasi Kegiatan assessment
2. Dokumentasi Usaha dan produk
3. Foto Responden

Lampiran 2. Kick Off





Lampiran 4. Kunjungan ke Pemda Barru

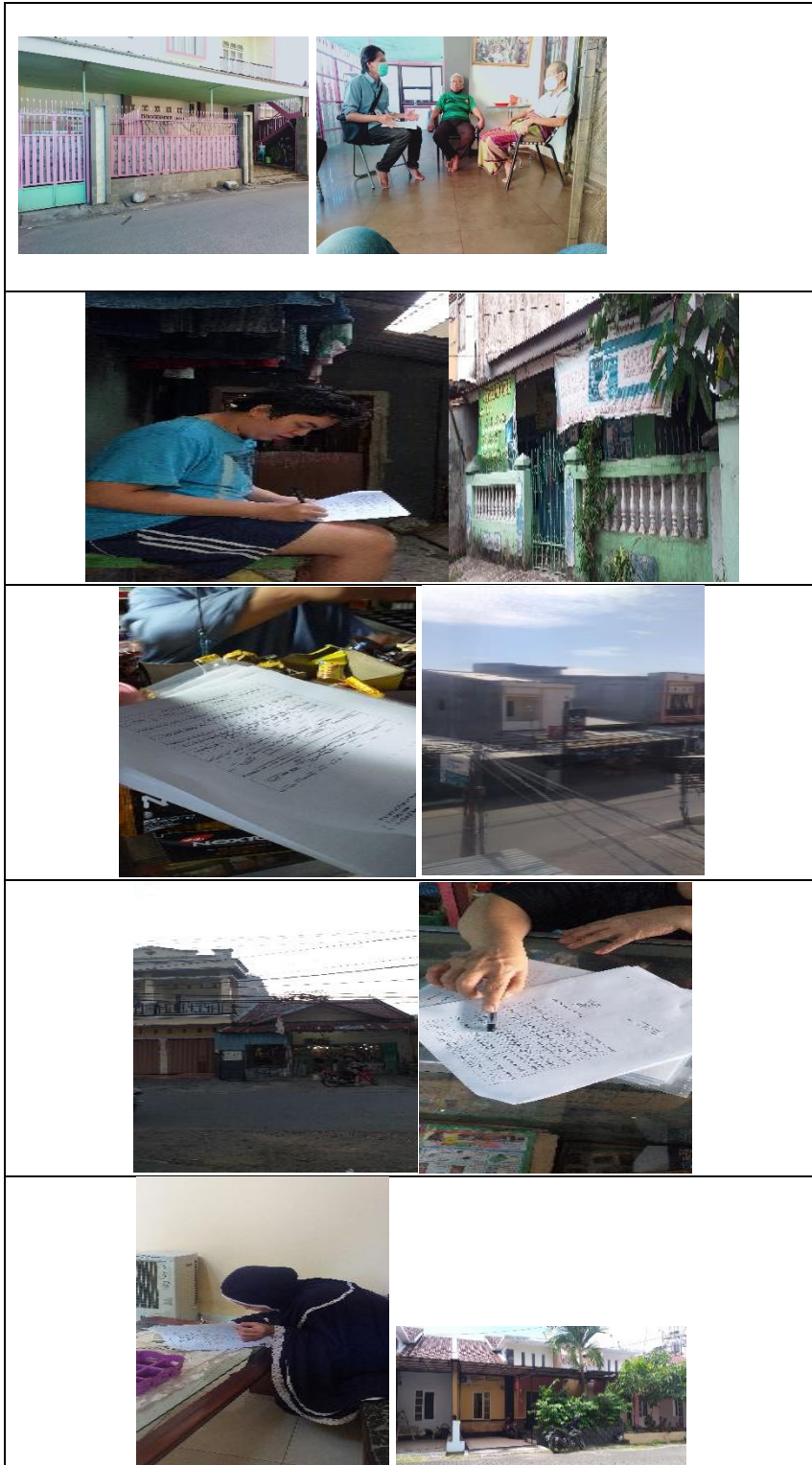


Lampiran 5. Pelatihan enumerator



Lampiran 6. Pelaksanaan assesment









Lampiran Diskusi/ meeting dengan tim luwash plus

us02web.zoom.us

Munculnya pandemi COVID-19 selama ini membawa dampak bagi seluruh lini kehidupan, termasuk salah satunya bagi sektor usaha dari para wirausaha sanitasi yang juga banyak terhenti. Sebagai bagian dari pendampingan USAID IUWASH PLUS kepada para pengusaha sanitasi tersebut dalam menghadapi masa pandemi COVID-19 terkait kegiatan pemasaran sanitasi, USAID IUWASH PLUS akan mengadakan pertemuan secara daring bagi para wirausaha sanitasi dari seluruh wilayah dampingan USAID IUWASH PLUS untuk sharing antar wirausaha sanitasi dalam menghadapi masa krisis pandemi COVID-19 dengan judul: "Tetap Berbisnis Sanitasi Selama Masa Pandemi COVID-19".

Kamis, 9 Juli 2020 pukul 13.00 s/d 15.00 WIB

Silakan klik untuk registrasi terlebih dahulu untuk pertemuan ini:

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZwuduCuqTovEtldFZMsyxiGmJlkZiJaElp>

Setelah registrasi, Anda akan menerima email konfirmasi berisi informasi tentang keikutsertaan dalam pertemuan.

13:00

a.

Assalamu Alaikum Wr.Wb.
Kami mengundang Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk mengikuti **LAUNCHING PRODUK MIKRO SALAM KSPPS BHS** via Aplikasi Zoom:

Tema: **Peran Koperasi dalam Mewujudkan Development Goals**

Time: Rabu, 5 Agustus 2020 Pkl. 09:00 WITA - Selesai

Link Zoom Meeting

<https://us02web.zoom.us/j/86843025202?pwd=bGplUFhHbkJmcTVMT1ZKL2lWb1dkQT09>

Meeting ID: 868 4302 5202

Passcode: 023643

Find your local number:

<https://us02web.zoom.us/j/86843025202>

12:31

zoom

Join our Cloud HD Video Meeting

Zoom is the leader in modern enterprise video communications, with an easy, reliable cloud platform for video and audio conferencing, chat, us02web.zoom.us

Fitriaty Pangerang is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: IUWASH PLUS_IBI PNUP

Time: Aug 10, 2020 05:00 PM Singapore

Join Zoom Meeting

<https://us02web.zoom.us/j/81074748673?pwd=NUJMTFJUMG8yNk82VnAzZFFiSkhWZz09>

Meeting ID: 810 7474 8673

Passcode: 049293

One tap mobile

+16699009128,,81074748673#,,,,,0#,,049293# US (San Jose)

+12532158782,,81074748673#,,,,,0#,,049293# US (Tacoma)

Dial by your location

+1 669 900 9128 US (San Jose)

+1 253 215 8782 US (Tacoma)

+1 301 715 8592 US (Germantown)

+1 312 626 6799 US (Chicago)

+1 346 248 7799 US (Houston)

+1 646 558 8656 US (New York)



Assalamu Alaikum
Bersama ini kami kirimkan link untuk presentase besok
Hari / Tanggal : Kamis / 3 September 2020
Pukul : 09.00 WITA – 11 . 00 WITA 15:32 ✓

Forwarded

zoom Join our Cloud HD Video Meeting
Zoom is the leader in modern enterprise video communications, with an easy, reliable cloud platform for video and audio conferencing, chat, zoom.us

Admin is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: Pembahasan hasil asesment kota Makassar dan Kab Barru
Time: Sep 3, 2020 08:00 WITA

Join Zoom Meeting
<https://zoom.us/j/7615637737?pwd=MzFLSEEx3MC81WHRPU1hQNnAyNklCZz09>

Meeting ID: 761 563 7737
Passcode: 1234 15:32 ✓

Welcome! You are invited to join a meeting: Presentasi Deliverable 2 LSIC BDS IBI Makassar. After registering, you will receive a confirmation email about joining the meeting.

us02web.zoom.us

Hi there,

You are invited to a Zoom meeting.

When: Sep 7, 2020 08:30 AM Jakarta

Register in advance for this meeting:

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZYlCuCvpzMsHNc7sp3uph3bgzOFdXYfC2tO>

After registering, you will receive a confirmation email containing information about joining the meeting.

11:36

Welcome! You are invited to join a meeting: Presentasi Deliverable 2 LSIC BDS IBI Makassar. After registering, you will receive a confirmation email about joining the meeting.

us02web.zoom.us

Hi there,

You are invited to a Zoom meeting.

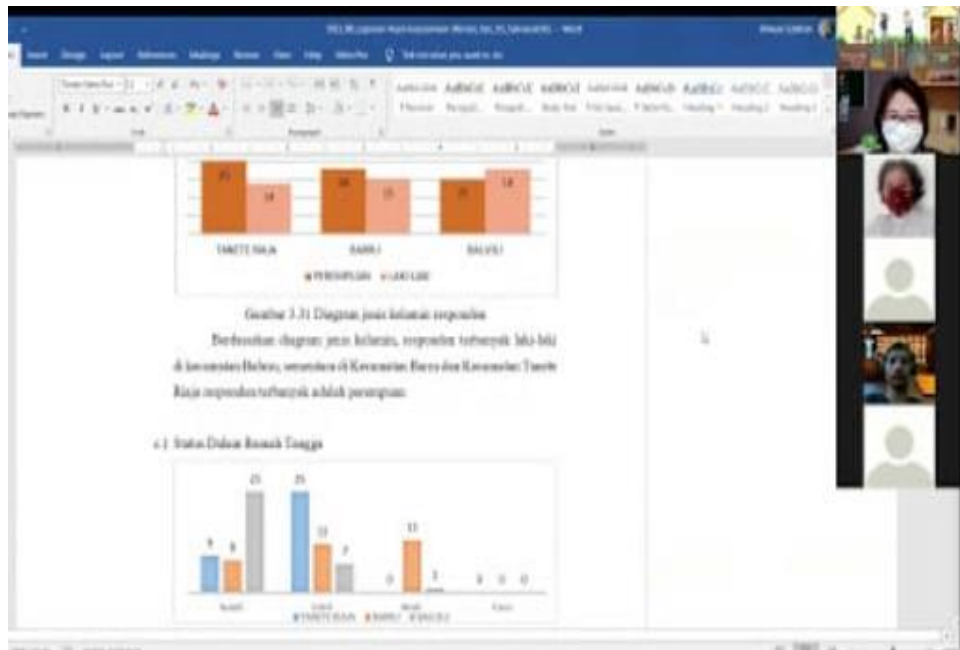
When: Sep 8, 2020 08:30 AM Jakarta

Register in advance for this meeting:

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZYlCuCvpzMsHNc7sp3uph3bgzOFdXYfC2tO>

After registering, you will receive a confirmation email containing information about joining the meeting.

10:08



USAID IUWASH PLUS SSEI is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: Membahas Laporan Tentang Teknis Dengan Tim Teknis IUWASH PLUS
Time: Sep 11, 2020 13:30 Singapore

Join Zoom Meeting

[https://us02web.zoom.us/j/86391302740?](https://us02web.zoom.us/j/86391302740?pwd=dUVXa3lEKzhHYWh5MnFxdE10WFBBdz09)

[pwd=dUVXa3lEKzhHYWh5MnFxdE10WFBBdz09](https://us02web.zoom.us/j/86391302740?pwd=dUVXa3lEKzhHYWh5MnFxdE10WFBBdz09)

Meeting ID: 863 9130 2740

Passcode: 911479

One tap mobile

+13126266799,,86391302740#,,,,,0#,,911479# US (Chicago)

+13462487799,,86391302740#,,,,,0#,,911479# US (Houston)

Dial by your location

+1 312 626 6799 US (Chicago)

+1 346 248 7799 US (Houston)

+1 646 558 8656 US (New York)

+1 669 900 9128 US (San Jose)

+1 253 215 8782 US (Tacoma)

+1 301 715 8592 US (Germantown)

Meeting ID: 863 9130 2740

Passcode: 911479



+62 811-444-863 ~Liz Anwar

zoom

Join our Cloud HD Video Meeting

Zoom is the leader in modern enterprise video communications, with an easy, reliable cloud platform for video and audio conferencing, chat, us02web.zoom.us

USAID IUWASH PLUS Regional SSEI is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: **Meeting dengan IBI Makassar (LSIC BDS SSEI)**

Time: **22 Sep 2020 01:00 PM Jakarta/ 02:00 PM Makassar**

Join Zoom Meeting

<https://us02web.zoom.us/j/84088833793>

Meeting ID: 840 8883 3793

10:09